

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

**Técnico em Logística**

**Cíntia da Silva Ribeiro**  
**Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos**  
**Eliane de Souza Santos**  
**Felipe Cunha Dias**  
**Lucinéia Aparecida da Silva**

**PROCESSO DE LOGÍSTICA REVERSA UTILIZADA PARA A  
RECICLAGEM DE RESÍDUOS DE VELA**

**Quintana-SP**  
**2019**

**Cíntia da Silva Ribeiro**  
**Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos**  
**Eliane de Souza Santos**  
**Felipe Cunha Dias**  
**Lucinéia Aparecida da Silva**

**PROCESSO DE LOGÍSTICA REVERSA UTILIZADA PARA A  
RECICLAGEM DE RESÍDUOS DE VELA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Logística da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.<sup>a</sup> Esp. Natália Troccoli Marques da Silva, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Logística.

**Quintana-SP**  
**2019**

# **Etec Prof. Massuyuki Kawano**

**Técnico em Logística**

**Cíntia da Silva Ribeiro**

**Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos**

**Eliane de Souza Santos**

**Felipe Cunha Dias**

**Lucinéia Aparecida da Silva**

## **PROCESSO DE LOGÍSTICA REVERSA UTILIZADA PARA A RECICLAGEM DE RESÍDUOS DE VELA**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Logística.

**BANCA EXAMINADORA:**

---

Prof.<sup>a</sup> Esp. Natália Troccoli Marques da Silva  
Orientadora

---

Prof.<sup>a</sup> Juliana Delgado Martins Raymundo  
Avaliadora

---

Empresário Edi Carlos Aparecido Bertes  
Avaliador

**Tupã, 26 de novembro de 2019.**

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

Dedicamos este trabalho a nós mesmos e a nossa orientadora Prof.<sup>a</sup> Esp. Natália Troccoli Marques da Silva por todo o auxílio, conhecimento e estrutura que nos deu. Também dedicamos a nossa família e amigos pelo apoio em todos os dias de curso até a conclusão final do mesmo. E assim concluímos mais uma etapa de nossas vidas com a graça de Deus.

Agradecemos primeiramente a Deus pelo dom da vida e pela oportunidade de concretizar mais um sonho em nossas vidas.

Aos Docentes do Curso Técnico de Logística que nos acompanharam durante esse período de 1 ano e 6 meses de curso dando todo suporte necessário para a elaboração do projeto.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por contribuir com um ambiente agradável para a nossa aprendizagem e desenvolvimento pessoal e profissional.

E por último e não menos importante, agradecemos aos nossos familiares e amigos por nos incentivarem a continuar e nunca desistir de nossos objetivos.

"A tarefa não é tentar ver aquilo que ninguém viu, mas sim pensar o que ninguém ainda pensou sobre aquilo que todo mundo vê."

*Arthur Schopenhauer*

## RESUMO

A natureza é uma das principais vítimas do descarte inadequado de resíduos e sofre diretamente com a poluição do acúmulo de lixo descartados de maneira irregular. Nesse cenário atualmente não ocorre um descarte adequado de resíduos de vela pelos zeladores de cemitérios e igrejas, sendo jogados diretamente no lixo comum. O seguinte estudo foi realizado com o intuito de mostrar uma solução viável a um problema que afeta de maneira direta e indireta nosso dia a dia devido à grande quantidade de resíduos de velas gerados pelos cemitérios e igrejas, que são descartados de maneira inadequada no lixo comum. O tema da pesquisa foi baseado na metodologia de consultas bibliográficas e telematizadas com base em material publicado a fim de dar suporte ao projeto e também por meio de uma entrevista realizada com um profissional da área. A pesquisa mostrou que o processo de reciclagem de resíduos de vela tornou-se de grande importância para a extinção do acúmulo de resíduos. Conclui-se que o desenvolvimento de uma empresa que utiliza o resíduo de vela como matéria-prima mostra-se viável, pois apresenta um novo ramo a ser explorado, de fácil inclusão e ampliação no mercado econômico e que contribui para a destinação correta dos do lixo.

**Palavras-chave:** Logística reversa; Reciclagem; Resíduos de vela; Meio ambiente.



## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Layout da Empresa.....	33
<b>Figura 2:</b> Luva de segurança sem forro (EPI).....	33
<b>Figura 3:</b> Botinas de segurança (EPI) .....	33
<b>Figura 4:</b> Óculos de segurança (EPI) .....	34
<b>Figura 5:</b> Luva térmica para alta temperatura (EPI).....	34
<b>Figura 6:</b> Placa de sinalização – Atenção (EPC).....	34
<b>Figura 7:</b> Extintor de incêndio (EPC) .....	35
<b>Figura 8:</b> Placa de sinalização – Saída de emergência (EPC) .....	35

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> – Sexo .....	14
<b>Gráfico 2</b> – Faixa Etária .....	15
<b>Gráfico 3</b> – Em qual cidade sua empresa está localizada? .....	15
<b>Gráfico 4</b> – Qual sua frequência em compra de parafina? .....	16
<b>Gráfico 5</b> – Para qual finalidade vocês utilizam a parafina? .....	16
<b>Gráfico 6</b> – Qual o valor pago pelo quilo da parafina pura? .....	17
<b>Gráfico 7</b> – Você conhece ou já utilizou a parafina reciclada? .....	17
<b>Gráfico 8</b> – Você utilizaria a parafina reciclada? .....	18
<b>Gráfico 9</b> – Em qual forma você compra a parafina como matéria prima? .....	18
<b>Gráfico 10</b> – Caso seja enviado uma amostra grátis do produto, utilizaria para fazer um teste de qualidade? .....	19
<b>Gráfico 11</b> – O que você mais valoriza em uma compra? .....	19
<b>Gráfico 12</b> – Onde seria mais acessível comprar esse produto? .....	20

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	12
2 PESQUISA DE CAMPO .....	14
2.1 Gráficos.....	14
2.2 Entrevista .....	21
3 PLANO DE NEGÓCIOS.....	22
3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO.....	22
3.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	23
3.2.1 Dados dos Fundadores e Empresários .....	23
3.2.2 Experiência Profissional e Atribuições.....	24
3.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	25
3.3.1 Missão e Visão da Empresa.....	25
3.3.2 Setor de Atividade .....	26
3.3.3 Forma Jurídica .....	26
3.3.4 Enquadramento Tributário.....	26
3.4 CAPITAL SOCIAL.....	27
3.5 FONTE DE RECURSOS.....	27
3.6 ANÁLISE DE MERCADO .....	27
3.6.1 Análise dos Clientes.....	27
3.6.2 Análise dos Concorrentes .....	28
3.6.3 Análise dos Fornecedores.....	29
3.7 PLANO DE MARKETING .....	31
3.7.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços.....	31
3.7.2 Preço .....	31
3.7.3 Estratégias Promocionais.....	31
3.7.4 Estrutura de Comercialização .....	31
3.7.5 Localização da Empresa .....	32
3.8 PLANO DE OPERACIONAL .....	32
3.8.1 Layout ou Arranjo Físico .....	32
3.8.2 Capacidade Produtiva .....	35
3.8.3 Necessidade de Pessoal.....	36
3.9 INVESTIMENTOS.....	37
3.9.1 Investimentos.....	37
3.10 PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO .....	37
3.10.1 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa .....	37
3.10.2 Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto .....	38

3.10.3 Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa .....	38
3.10.4 Margem de Contribuição Unitária .....	39
3.10.5 Estimativa dos custos de comercialização .....	39
3.10.6 Custo total .....	40
3.10.6.1 Custo total unitário .....	40
3.10.6.1.1 Preço de venda unitário.....	40
3.10.6.2 Custo total dos itens .....	40
3.10.7 Demonstrativo de resultados .....	40
3.10.8 Ponto de Equilíbrio .....	41
3.11 INDICADORES FINANCEIROS .....	41
3.11.1 Lucratividade.....	41
3.11.2 Rentabilidade .....	42
3.11.3 Prazo de retorno do investimento.....	42
3.12 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	43
CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	43
REFERÊNCIAS .....	45
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	47
APÊNDICE B – ENTREVISTA APLICADA À UM EMPRESÁRIO DO RAMO DE RECICLAGEM DE PARAFINAS. ....	51
APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO APLICADO À FUTUROS CLIENTES.....	52

## 1 INTRODUÇÃO

A natureza é uma das principais vítimas do descarte inadequado de resíduos, e sofre diretamente com a poluição do acúmulo de lixo descartados de maneira irregular e relacionado a isso atualmente não ocorre um descarte adequado de resíduos de vela pelos zeladores de cemitérios e igrejas, sendo jogados diretamente no lixo comum.

Para minimizar este problema, depara-se com a seguinte questão: seria possível aplicar a logística reversa nesse processo, utilizando os resíduos descartados para a produção de matéria prima destinada à indústria de vela?

Diante desse problema, foram elaboradas algumas possíveis soluções: revender as parafinas recicladas para indústrias que utilizam em seu produto; processo de reciclagem de resíduos de velas; acompanhar todo o processo de logística reversa; menor produção de lixo, evitando o agravamento do problema; e a adoção de medidas para reflexão ecológica e conscientização dos consumidores da importância da reciclagem.

Para o desenvolvimento do projeto de pesquisa, foram elaboradas alternativas para o descarte adequado dos resíduos de vela, auxiliando na reciclagem e transformação em barras de parafina para venda como matéria prima. Que por sua vez consiste em seguir alguns determinados métodos como:

- ✓ A criação de um produto através do processo de reciclagem;
- ✓ A coleta mensal dos resíduos de vela nos respectivos lugares;
- ✓ Diminuir os impactos causados ao Meio Ambiente;
- ✓ A realização da reciclagem e separação dos resíduos coletados;
- ✓ Pesquisar as possibilidades de descarte adequado de resíduos;
- ✓ Identificar as possibilidades de produtos que podem ser fabricados a partir da reutilização dos resíduos de vela.

O seguinte estudo será realizado com o intuito de mostrar uma solução viável à um problema que afeta de maneira direta e indireta em nosso dia a dia devido à grande quantidade de resíduos de velas gerados pelos cemitérios e igrejas, que são descartados de maneira inadequada no lixo comum.

Os resíduos de velas podem servir para dar forma a novos produtos, e consequentemente diminuir problemas como o lixo e os impactos causados ao meio

ambiente. Com a utilização da logística reversa, há a possibilidade de transformar os problemas que os resíduos de vela oferecem em soluções benéficas para a sociedade e natureza.

De acordo com a Política Nacional de Resíduos Sólidos (estabelecida pela lei 12.305 de 2/08/2010):

“A logística reversa pode ser definida como instrumento de desenvolvimento econômico e social caracterizado por um conjunto de ações, procedimentos e meios destinados a viabilizar a coleta e a restituição dos resíduos sólidos ao setor empresarial, para reaproveitamento, em seu ciclo ou em outros ciclos produtivos, ou outra destinação final ambientalmente adequada.”

Novais (2000, p.53) afirma que “A Logística Reversa cuida dos fluxos de materiais que se iniciam nos pontos de consumo dos produtos e terminam nos pontos de origem, com o objetivo de recapturar valor ou de disposição final”.

Segundo Novais (2000, p.54), muitas vezes o produto descartado, no todo ou em parte, já não tem serventia alguma para o processo industrial. Nessas circunstâncias, há necessidade de se garantir a disposição final para onde os produtos não mais utilizáveis sejam colocados de forma segura para a população e o meio ambiente. Por exemplo, os resíduos de Vela que são deixados em cemitérios.

O descarte dos rejeitos é uma ameaça ao meio ambiente porque contamina o solo e os rios. (Jornal do Senado, 2004)

A reciclagem é o processo de reaproveitamento do lixo descartado, dando origem a um novo produto ou a uma nova matéria-prima com o objetivo de diminuir a produção de rejeitos e o seu acúmulo na natureza, reduzindo o impacto ambiental. (ALVES, 2019)

ABRELPE (2018) salienta que:

“Um dos índices de reciclagem mecânica da fração seca dos Resíduos Sólidos Urbanos é a correta segregação na fonte e posterior disponibilização para coleta seletiva, sistemas de triagem, logística reversa ou outra forma que resulte no aproveitamento efetivo desse montante. O cidadão é o agente principal nesse ciclo de ações, com responsabilidades desde o momento do consumo até o descarte dos resíduos decorrentes.”

A reciclagem também está ligada ao desenvolvimento do meio ambiente, envolvida nos aspectos sociais e econômicos. Quando descartamos os produtos de forma adequada, isso agrega no valor ao processo e a matéria, para melhores

índices de reaproveitamento. No Brasil produzimos 240 mil toneladas de lixo por dia sendo 45% reciclagem. (Meus Resíduos, 2017)

Para atingir os objetivos propostos neste trabalho será aplicado um questionário com questões fechadas, de forma on-line, visando identificar e avaliar os possíveis clientes, a sua principal localização e suas principais formas de consumo do produto. Além da pesquisa de campo, será realizada uma entrevista com um profissional da área, contendo dez questões abertas com intuito de identificar ideias principais a respeito do tema abordado e esclarecer a logística do processo.

Também serão realizadas consultas bibliográficas e telematizadas com base em material publicado afim de dar suporte ao projeto de pesquisa. A análise SWOT será utilizada para identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças associadas ao tema estudado. Os dados serão tabulados em gráficos e tabelas que poderão ser utilizados para facilitar a visualização dos resultados das pesquisas aplicadas.

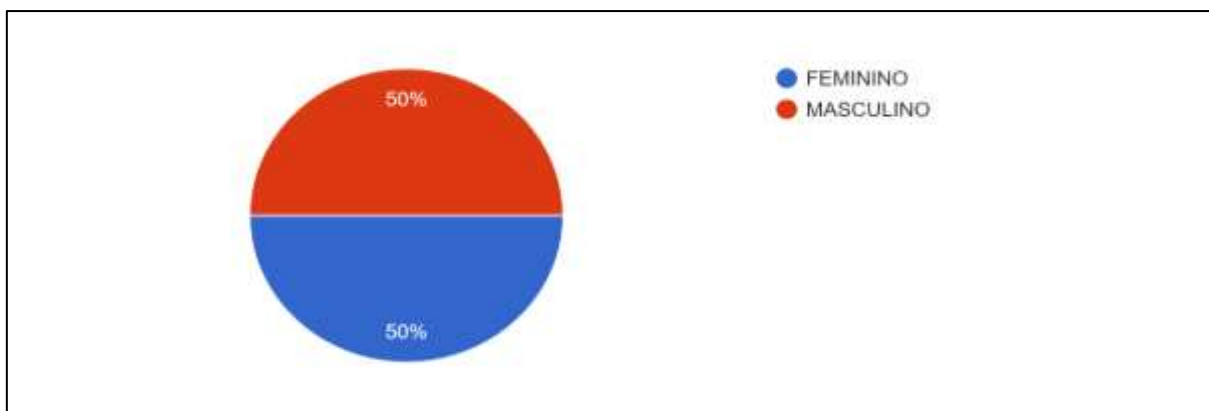
## **2 PESQUISA DE CAMPO**

### **2.1 Gráficos**

No período de 05/junho/2019 a 26/junho/2019 foi realizada uma pesquisa com 10 pessoas, dentre elas, possíveis futuros clientes, com o intuito de compreender a possibilidade de inclusão no mercado.

Com base nos resultados foi verificada a viabilidade do desenvolvimento da empresa de reciclagem de resíduos de vela – logística reversa.

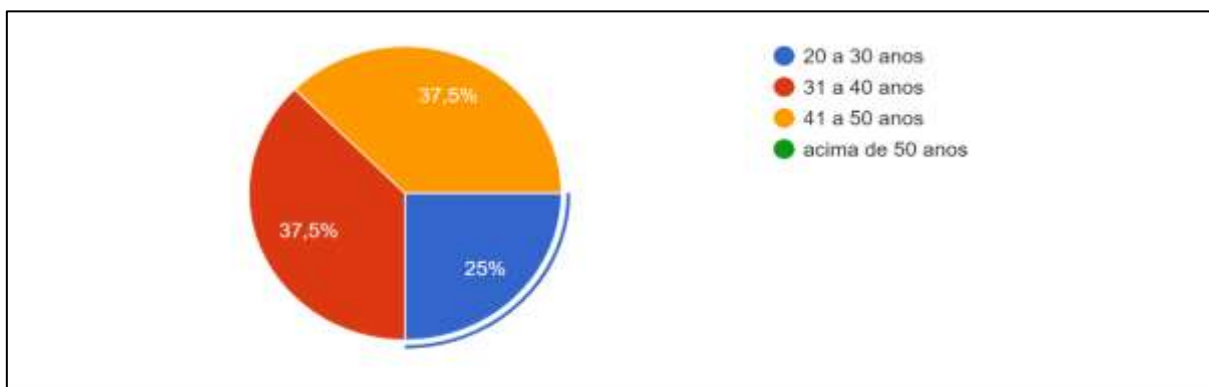
#### **Gráfico 1 – Sexo**



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Conclui-se que no gráfico acima, o público alvo se enquadra em ambos os sexos. Isso é, pois existe uma variedade de público.

### Gráfico 2 – Faixa Etária

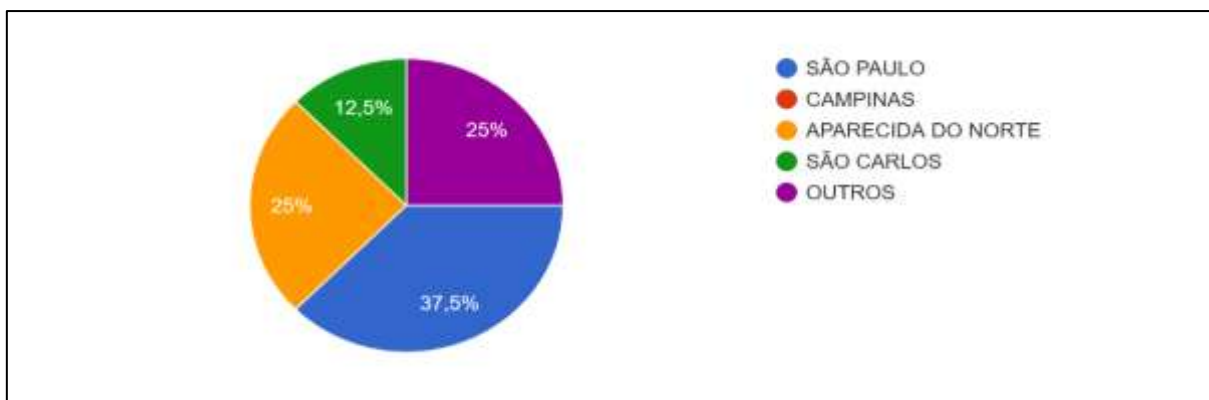


**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Analisa-se que a maioria do público tem entre 31 a 50 anos. É um público mais experiente, e a comunicação fica mais fácil.

### Gráfico 3 – Em qual cidade sua empresa está localizada?

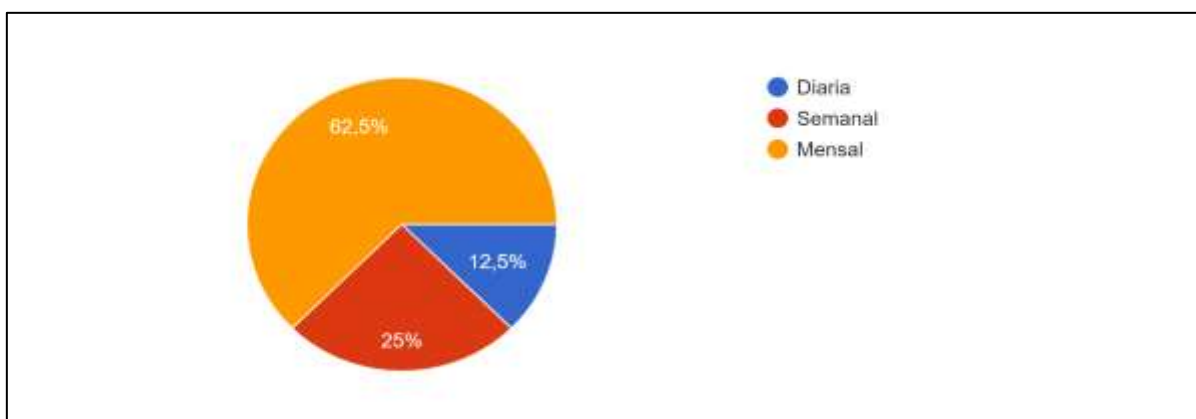




**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Observa-se que a maioria dos clientes se encontra na cidade de São Paulo, logo depois vem a cidade de Aparecida do Norte, São Carlos e outros. Assim a empresa pode expandir seus produtos.

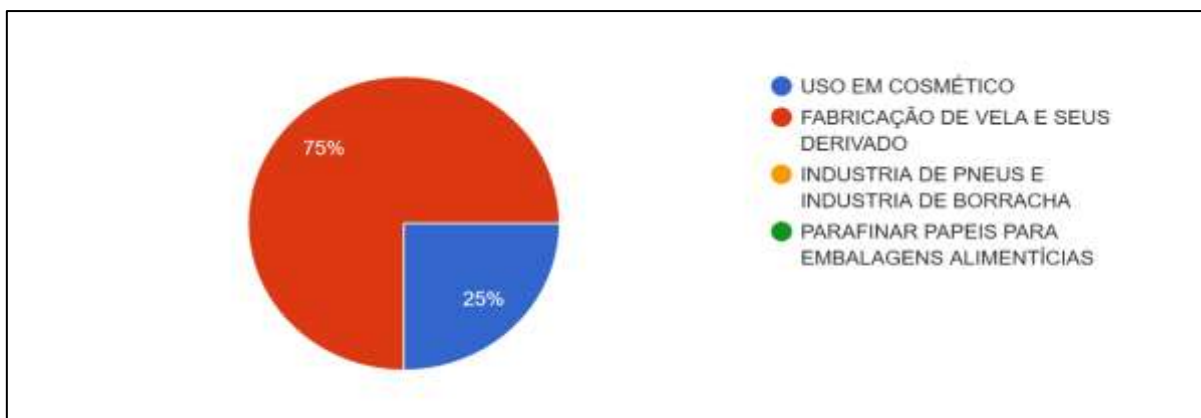
**Gráfico 4 – Qual sua frequência em compra de parafina?**



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Conclui-se que a grande maioria dos clientes fazem compras mensais de parafina. Isso dá um tempo razoável para atender a todos os clientes.

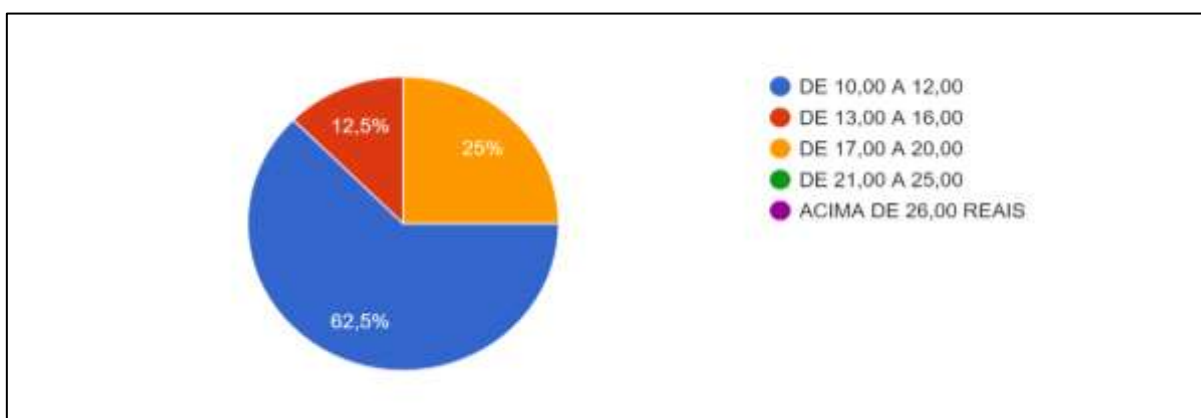
**Gráfico 5 – Para qual finalidade vocês utilizam a parafina?**



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Foi observado que mais da metade dos clientes usam a parafina para fabricação de velas. Mas também tem clientes que utilizam a parafina para outros produtos, sendo assim a empresa expandira seu negócio.

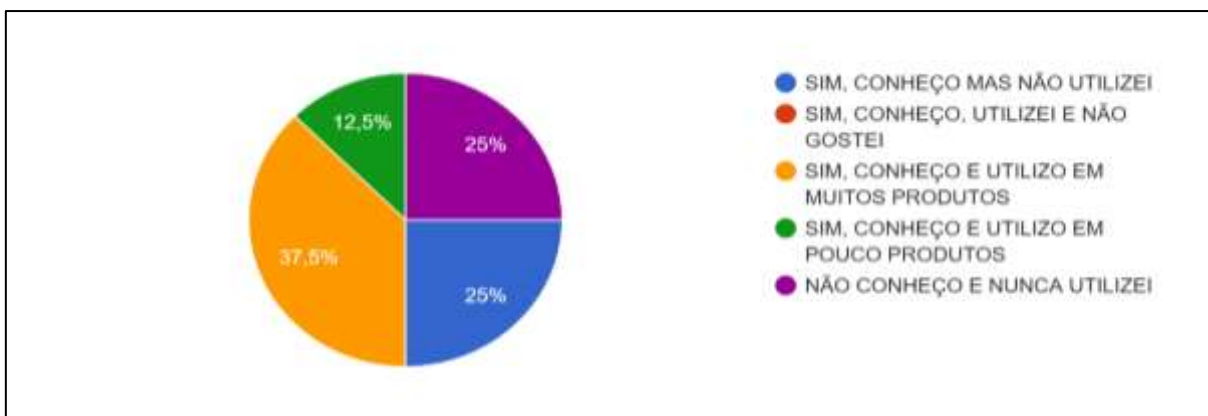
**Gráfico 6** – Qual o valor pago pelo quilo da parafina pura?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

O valor pago pela parafina é de R\$10,00 até R\$12,00 na maioria das vezes. Mas pode variar de acordo com a finalidade do produto fabricado pelo cliente e também a quantidade que ele irá comprar.

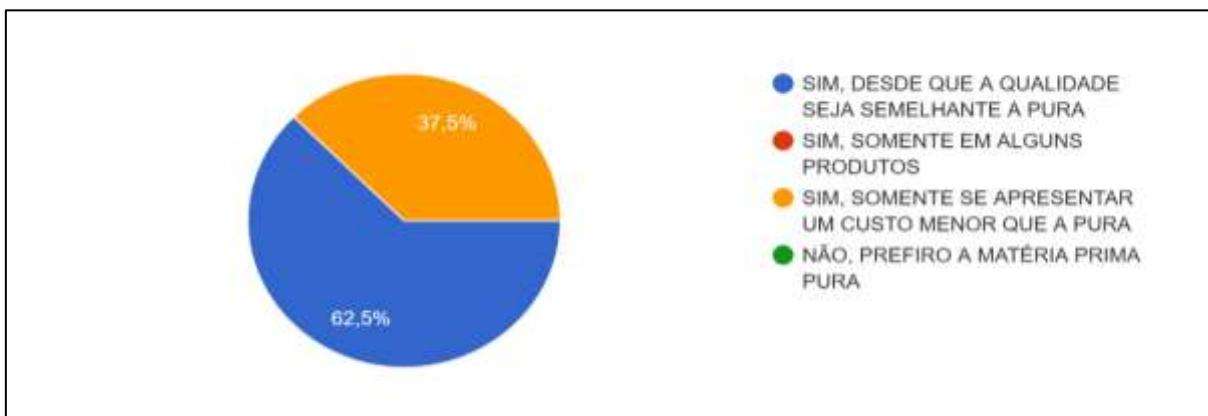
**Gráfico 7** – Você conhece ou já utilizou a parafina reciclada?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

A grande maioria dos clientes já usou ou faz uso da parafina reciclada. Isso mostra a grande possibilidade de dar certo o negócio.

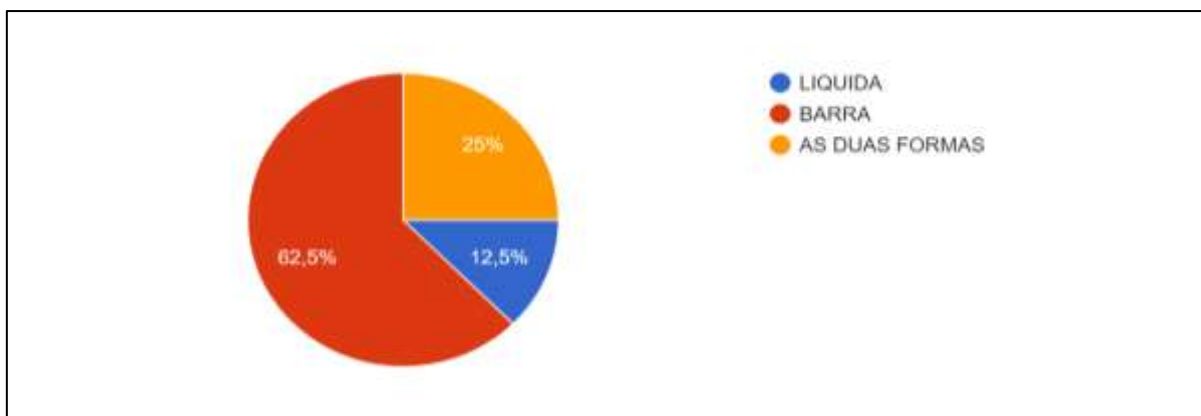
**Gráfico 8** – Você utilizaria a parafina reciclada?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Foi informado pelos clientes que sim, usariam a parafina reciclada desde que sua qualidade fosse semelhante a parafina pura. Com tudo isso, a empresa fica satisfeita e esperançosa, pois consegue obter um produto livre de impurezas. Acredita-se que o produto irá agradar aos clientes.

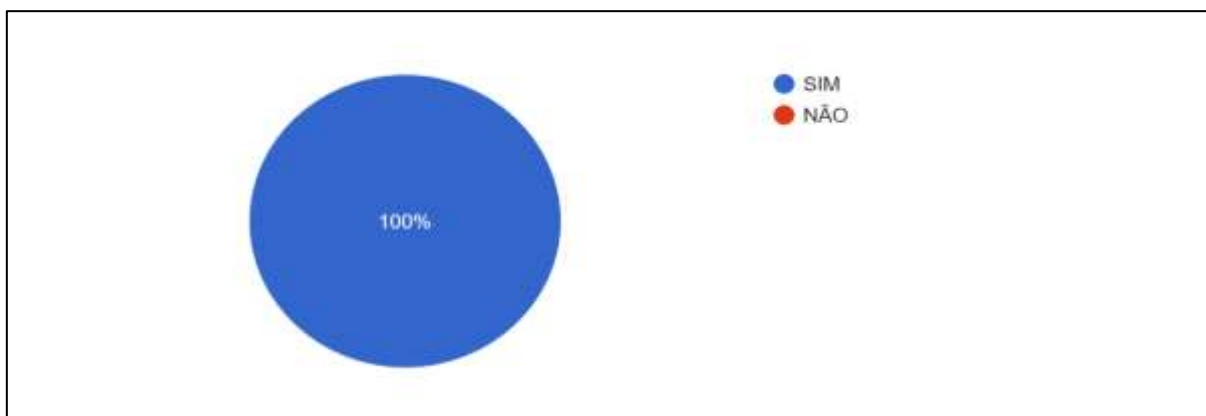
**Gráfico 9** – Em qual forma você compra a parafina como matéria prima?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Observa-se que a maioria dos clientes compra a parafina em barra como matéria prima. Isso facilita bastante o processo.

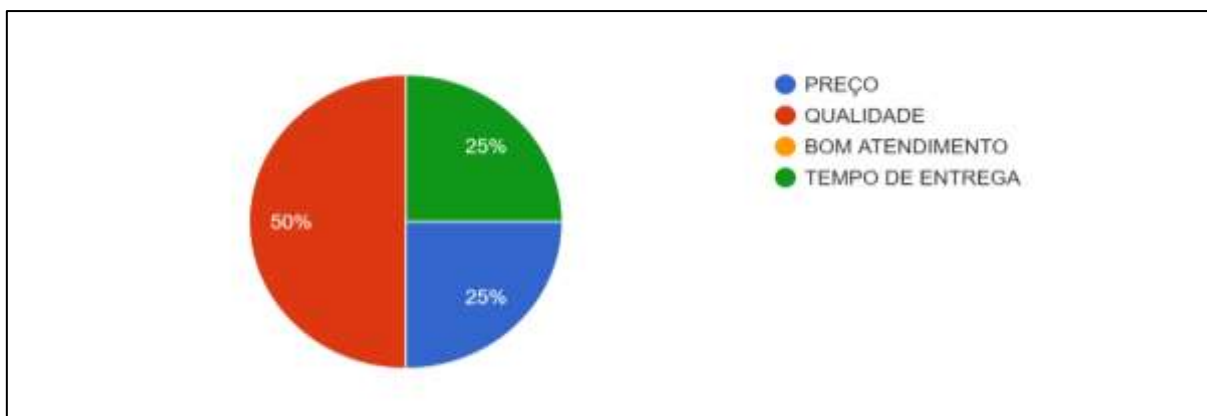
**Gráfico 10** – Caso seja enviado uma amostra grátis do produto, utilizaria para fazer um teste de qualidade?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Todos os clientes disseram que utilizaria uma amostra grátis da parafina reciclada para fazer um teste. Isso indica que todos os possíveis clientes estão abertos a mudanças, isso significa uma grande chance de entrar non mercado.

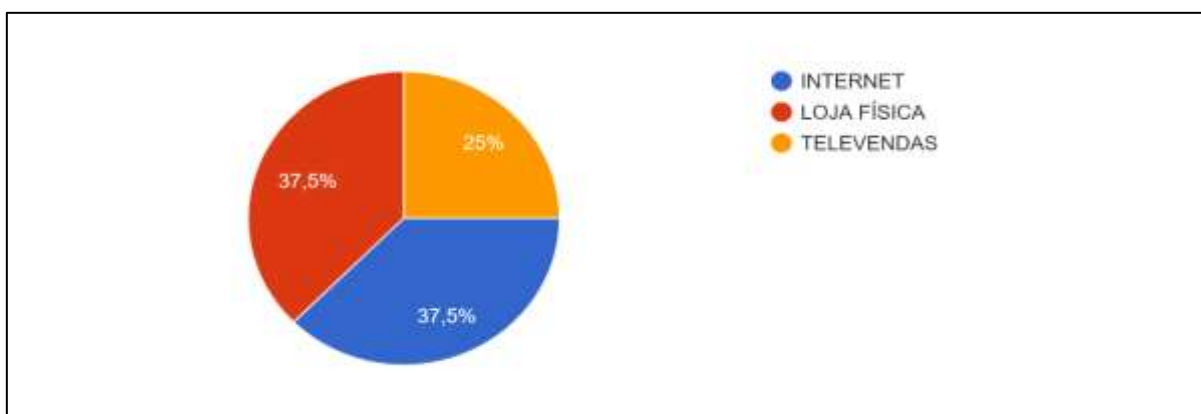
**Gráfico 11** – O que você mais valoriza em uma compra?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Os clientes valorizam a qualidade do produto como prioridade, logo depois vem preço e tempo de entrega. A qualidade do produto a empresa consegue garantir, será necessário avaliar melhor o preço e garantir o tempo de entrega.

**Gráfico 12** – Onde seria mais acessível comprar esse produto?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Conclui-se que os clientes preferem fazer a compra por internet e loja física, facilitando assim as vendas e a comunicação.

A pesquisa foi realizada com intuito de compreender a viabilidade do projeto de pesquisa voltado a reciclagem e reutilização de resíduos de velas como matéria-prima.

Diante de todos os fatos apresentados, conclui-se que o desenvolvimento da empresa se torna viável e há ainda a possibilidade de ampliação no mercado econômico.

## 2.2 Entrevista

No dia 14/08/2019 foi enviada uma entrevista por WhatsApp para uma pessoa que atua na área, morador da cidade de São Paulo. Onde foram mantidas as respostas escritas de maneira pessoal e intransferível do entrevistado sem alterações de palavras, com o intuito de conhecer os processos de logística reversa e desenvolver uma estratégia de negócio. Foi preservada a identidade do respectivo por motivo de não autorização de divulgação.

1 – Quais os principais lugares que são feitos a coleta da matéria prima?

R: Cemitérios, fábricas de velas.

2 – Qual o investimento inicial para abrir o negócio?

R: 3.000,00

3 – Qual o valor gasto com transporte para busca de matéria prima?

R: 500,00

4 – Como são feitas as vendas? Internet ou ponto de venda? O produto é vendido por quilo?

R: Internet, telefone, vendido por quilo.

5 – Qual o valor pago pela matéria prima? Como é feito a negociação?

R: Variam de 1,20 a 1,60 o kg, negociação é pessoalmente ou telefone.

6 – Os seus clientes, pagam à vista ou parcelado?

R: À vista ou cheques pré-datados.

7 – Você paga algum tipo de imposto? Você tem alguma MEI aberta?

R: Como se trata de um resíduo de parafina, não é vendido com notas. Então não pagamos impostos. Não somos microempreendedores (MEI).

8 – Qual sua renda mensal com esse produto?

R: Em torno de 5.000,00 depende das vendas.

9 – Com que tipo de material você embala o produto?

R: Não existe embalagens, coloca as barras em pallets e passa filme stretch.

10 – De onde veio a ideia de trabalhar com esse produto?

R: Veio de geração para geração e a lucratividade é boa.

Diante da entrevista realizada conclui-se que pode se tornar um negócio de boa rentabilidade, por ter uma matéria prima barata. Proporciona vantagens competitivas para a organização tanto em termos financeiros, ao reduzir os custos com embalagens, como também fortalecendo sua marca ao implantar um projeto que respeita o meio-ambiente e procura um resultado sustentável.

A legalização é crucial para a empresa, pois permite que ela usufrua de benefícios como a capacitação de recursos junto a instituições financeiras, por meio de empréstimos e financiamentos; emissões de notas fiscais etc. Além de não correr o risco de ser penalizada em casos de fiscalização.

O nosso entrevistado possui uma empresa informal, isso se deve a diversas questões, a burocracia para legalizar um negócio é um dos pontos que mais pesam. Porém a não legalização da empresa oferece perigos que podem comprometer qualquer chance de sucesso no futuro empresarial.

### **3 PLANO DE NEGÓCIOS**

#### **3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

A empresa Uni Parafina's Ltda é especializada em processos de reciclagem de velas, utiliza-se da logística reversa para prover um sistema mais sustentável e menos degradante ao meio ambiente. Inicialmente seus clientes se encontram na macrorregião da cidade de Marília/SP, o qual se interessa por seus produtos devido aos preços baixos, boa qualidade e ótimo atendimento.

No entanto, atualmente o setor de reciclagem apresenta diversos desafios, principalmente com a entrada de novos concorrentes que se utilizam de empresas informais para conquistar grande parte dos possíveis clientes da empresa.

Os sócios-proprietários da empresa investiram um capital de R\$195.000,00, provindos de um financiamento bancário e aquisição de um barracão. Assim sendo, o capital foi distribuído de maneira uniforme para que não houvesse desperdícios desnecessários.

A empresa conta inicialmente com um número pequeno de colaboradores especializados para realização de suas atividades iniciais, sendo aptos a realizar o processo de reciclagem da matéria prima até o produto final. Os gastos mensais da empresa serão de R\$ 16.883,30, divididos entre custos fixos, custos de comercialização e custos totais com materiais diretos.

Futuramente a empresa visa ser reconhecida pela prática de sua atividade sustentável no mercado econômico brasileiro adotando mais medidas estratégicas para abater custos, amortizar os riscos, evitar desperdícios e aprimorar relacionamentos e originar receitas.

## 3.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

### 3.2.1 Dados dos Fundadores e Empresários

<b>Fundador 01</b>	
Nome: Cíntia da Silva Ribeiro	
Endereço: Bonifácio Martins, N.70	Cidade/Estado: São Paulo
E-mail: cyz_sr@hotmail.com	Telefone: (14) 99677-5259

Atribuição do Fundador 01 - Responsável pela produção da matéria prima (Barras)

<b>Fundador 02</b>	
Nome: Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos	
Endereço: Otoji Sakuno, N.90	Cidade/Estado: São Paulo
E-mail:	Telefone: (14)99742-7426



Atribuição do Fundador 02 – Responsável pela compra de materiais e pagamentos aos fornecedores, e conferência dos materiais destinados a empresa.

<b>Fundador 03</b>	
Nome: Eliane de Souza Santos	
Endereço: Theotônio Ferraz, N.125	Cidade/Estado:
E-mail: lica.souzasantos23@gmail.com	Telefone: (14)99775-2318

Atribuição do Fundador 03 – Responsável por executar atividades de expedição de materiais e produtos, examinando, providenciando os despachos dos mesmos e efetuando os registros necessários, para o encaminhamento de acordo com as requisições dos diversos setores da empresa.

<b>Fundador 04</b>	
Nome: Felipe Cunha Dias	
Endereço: José Gonçalves Costa, N.131	Cidade/Estado:
E-mail: felipaokunhadas@hotmail.com	Telefone: (14) 99606-0212

Atribuição do Fundador 04 – Responsável pela busca da matéria prima nos locais de coleta e realizar as vendas externas para possíveis clientes.

<b>Fundador 05</b>	
Nome: Lucinéia Aparecida da Silva	
Endereço: José Parisi, N.361	Cidade/Estado:
E-mail: lucineia.sillva79@gmail.com	Telefone: (14) 99681-7408

Atribuição do Fundador 05 – Responsável pela produção da matéria prima (Barras) e também pela gestão administrativa da empresa.

### 3.2.2 Experiência Profissional e Atribuições

Perfil do Fundador 01: Cíntia da Silva Ribeiro. Trabalha como revendedora de produtos cosméticos, desde 2017, residente na cidade de Pompéia. Formada em Técnico em Administração (Etec Tupã, 2013); Inspetor de Qualidade (Senai, 2015); Técnico em Marketing (Etec Tupã, 2018); Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019).

Perfil do Fundador 02: Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos. Trabalha atualmente na área da saúde (cuidadora), desde 2017, residente na cidade de Quintana. Formada em Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019)

Perfil do Fundador 03: Eliane de Souza Santos. Trabalha atualmente na área de almoxarife III (Brudden Equipamentos Ltda), desde 2011, residente na cidade de Pompéia. Formada em Excel (Senai,2014); Auxiliar de Logística (Senai, 2014); Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019)

Perfil do Fundador 04: Felipe Cunha Dias. Atualmente trabalha na área de almoxarife de máquinas agrícolas (Grupo jacto), desde 2018, residente na cidade de Quintana. Formado em Auto Cad 2D (Senai, 2016); Inspetor de Qualidade (Senai, 2016); Auxiliar de Almoxarife (Senai,2017); Soldador de eletrodo revestido (Senai, 2017); Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019)

Perfil do Fundador 05: Lucinéia Aparecida da Silva. Trabalha atualmente na área de montadora especializada II (Grupo Jacto), desde 2008, residente na cidade de Pompéia. Formada em Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019).

### 3.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Uni Parafina's Ltda

CNPJ: 33.779.742/0001-25

#### 3.3.1 Missão e Visão da Empresa

Missão: Buscar a melhoria contínua nos processos de descontaminação de resíduos de velas e reciclagem de seus subprodutos visando sempre à preservação do Meio Ambiente

Visão: Oferecer produtos de qualidade no segmento de mercado atual, com metas e prazos de entrega, assumindo responsabilidade socioambiental com os clientes, melhorando o processo de planejamento estratégico e tático.

Valores: Comprometimento ético; Manter a preferência do cliente; Desenvolvimento pessoal e profissional; Segurança no ambiente de trabalho; Excelência com simplicidade; Qualidade e eficiência; Integridade, transparência e honestidade; Respeito pelo ser humano e pelo meio ambiente.

### 3.3.2 Setor de Atividade

A empresa se enquadra no setor industrial.

### 3.3.3 Forma Jurídica

A empresa será sociedade empresária limitada (LTDA), Microempresa (ME) pois o faturamento não ultrapassará R\$360.000,00 anuais (Trezentos e sessenta mil reais).

### 3.3.4 Enquadramento Tributário

A Uni Parafina's Ltda – ME se enquadra no Simples Nacional pois seu CNAE permite o benefício como a redução e simplificação de tributos, bem como recolhimento de um único imposto.

1922-5/99 - Fabricação de outros produtos derivados do petróleo, exceto produtos do refino (Anexo II)

## **Anexo II do Simples Nacional 2019**

<b>Receita Bruta Total em 12 meses</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Quanto descontar do valor recolhido</b>
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

**Fonte:** Rede Jornal Contábil, 2019

### 3.4 CAPITAL SOCIAL

<b>Nomes do Fundador</b>	<b>Valor do Capital Integralizado</b>
Cíntia da Silva Ribeiro	R\$ 15.000,00
Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos	R\$ 15.000,00
Eliane de Souza Santos	R\$ 15.000,00
Felipe Cunha Dias	R\$ 135.000,00
Lucinéia Aparecida da Silva	R\$ 15.000,00

### 3.5 FONTE DE RECURSOS

As fontes de recursos para a implantação da empresa serão obtidas através de um financiamento realizado por instituições financeiras e um imóvel pertencente por um dos sócios da empresa.

### 3.6 ANÁLISE DE MERCADO

#### 3.6.1 Análise dos Clientes

Inicialmente os clientes da empresa serão as fábricas de velas brancas ou coloridas, giz de cera, produtos cosméticos, pranchas de surf, ceras, colas, adesivos e todas que utilizam a parafina como matéria prima, para ter um lucro maior muitos estão usando a parafina reciclada por conter as mesmas características de uma parafina pura e ter um custo benefício bem menor.

## 3.6.2 Análise dos Concorrentes

	<b>Qualidade do Produto/Serviço</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Atendimento</b>	<b>Serviços Oferecidos</b>
<b>GM CERAS</b>	É um “blend” de outras parafinas e é indicada especificamente para a produção de velas artesanais e industriais.	R\$13,00 à R\$20,00	Cartão ou boleto;	E-mail; Telefone; E-commerce;	Parafina em barra (500 gramas – 1quilo)
<b>VELA &amp; DECOR</b>	Trabalhar somente com matérias primas não poluentes, fornecendo os melhores produtos com rapidez, qualidade e preço justo.	R\$12,00	Cartão de crédito; Débito online; Boleto bancário; Pag Seguro;	Telefone; E-mail; E-commerce; Whatsapp;	Parafina em tablete (1 quilo)

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Os concorrentes oferecem preços competitivos, formas de pagamento e envio acessíveis. Logo a UNI PARAFINA'S LTDA oferece um preço acessível com pagamento facilitado, um excelente pós-venda e um produto com qualidade sustentável.

## 3.6.3 Análise dos Fornecedores

<b>Ordem</b>	<b>Nome do Fornecedor</b>	<b>Descrição do Item</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Prazo de Entrega</b>	<b>Localização do Fornecedor</b>
1	Atacadão	Produtos de limpeza e higiene pessoal.	R\$ 150,00	Dinheiro; Cartão de Débito; Cartão Atacadão	Retirado no local	Marília – SP
2	Embamac	Palete 50cmx50cm	R\$ 23,00 un	Cartão de Débito/Crédito; Dinheiro	1 dia	Pompéia – SP
3	Nilplast Embalagens	Bobinas Plásticas/Stretch	R\$ 94,00 un	Boleto; Dinheiro; Cartão Crédito/Débito	1 dia	Marília – SP
4	Elo7	Chapa de papelão multiuso 52cmx35cm tipo holler	R\$ 4,37 un	Dinheiro; Cartão de Crédito/Débito; Boleto	1 a 3 dias	E-commerce
5	Zelador de Marília	Resíduos de vela	R\$ 1,00 kg	Dinheiro	Retirado no local	Marília – SP
6	Responsável pela sala das promessas da Igreja de	Resíduos de vela	R\$ 1,50 kg	Dinheiro	Retirado no local	Aparecida do Norte – SP

	Aparecida do Norte						
7	Zelador de Tupã	Resíduos de vela	R\$ 1,00 kg	Dinheiro	Retirado no local		Tupã – SP
8	Zelador de Bauru	Resíduos de vela	R\$ 1,00 kg	Dinheiro	Retirado no local		Bauru – SP
9	Zelador de Londrina	Resíduos de vela	R\$ 1,00 kg	Dinheiro	Retirado no loca		Londrina - PR

## 3.7 PLANO DE MARKETING

### 3.7.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

A Uni Parafina's Ltda trabalha com a reciclagem de resíduos de vela levando um produto de qualidade e preço justo aos seus clientes. O produto será elaborado através de restos de velas recolhidas em igrejas e também cemitérios (nosso principal fornecedor). Serão vendidos em blocos de cinco quilos, empilhados em três camadas sobre um palete envolvido por filme stretch e entregue através de uma transportadora (para cargas maiores) e correios (para os pedidos menores).

### 3.7.2 Preço

Diante da avaliação feita da matéria prima que o cliente costuma adquirir, a empresa consegue oferecer um valor mais acessível. Considerando os gastos no processo produtivo para a reciclagem da mesma. Conclui-se assim que abranger uma boa fatia do mercado e o cliente pagará menos.

Conclui-se através deste estudo que a empresa consegue chegar ao valor de R\$12,00 o quilo da parafina reciclada.

### 3.7.3 Estratégias Promocionais

A divulgação do produto será através de vendedor externo e interno, que visitará as fábricas de velas e de outros clientes de ramos diferentes, mas que utilizam a parafina reciclada com matéria prima. As divulgações serão realizadas através de um canal de vendas online, com intuito de atrair visitantes aplicando assim estratégias diferentes para que haja interesse pelo produto. As redes sociais facebook e youtube serão utilizadas também como uma mídia visual que é sustentada principalmente por meio de imagens e vídeos. Em contraste, o facebook equilibra melhor imagens e textos permitindo a publicação de conteúdos audiovisuais mais longos.

### 3.7.4 Estrutura de Comercialização

A empresa contará com um sistema de Pré-venda onde o funcionário irá fazer uma visita ao cliente apresentando o produto e levando com ele uma barra de



parafina reciclada, mostrando suas vantagens e benefícios, caso o cliente se mostre interessado em adquirir o produto, o vendedor entra em contato para realizar a venda. O Pós-venda será feito uma semana após o cliente ter recebido o produto para identificar a sua satisfação a respeito do produto. A Uni Parafina's deixara disponível e-mail, telefones, whatsapp para qualquer suporte que o cliente necessitar.

### 3.7.5 Localização da Empresa

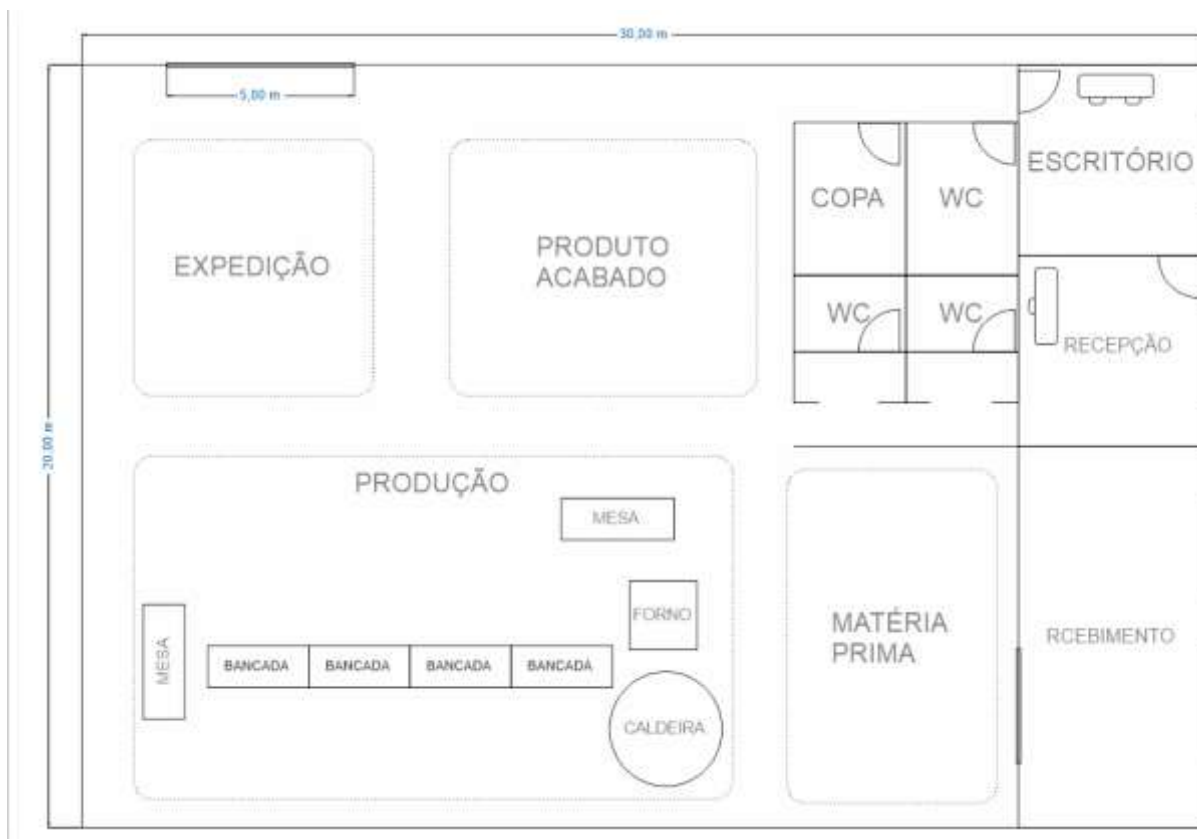
Endereço da Empresa: Sampaio Vidal N. 1234	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Marília/SP
Telefone/Fax: 3448-1234	

A localização da empresa será na cidade de Marília visando uma grande demanda do produto, por ser um grande centro de comércio e o fluxo de matéria prima ser de fácil acesso.

## 3.8 PLANO DE OPERACIONAL

### 3.8.1 Layout ou Arranjo Físico

**Figura 1:** Layout da Empresa



**Fonte:** Elaborado pelos autores do trabalho.

Relação de equipamentos de proteção individual e coletivo que deverão ser aplicados aos ambientes de trabalho:

**Figura 2:** Luva de segurança sem forro (EPI)



**Fonte:** Super EPI, 2019.

**Figura 3:** Botinas de segurança (EPI)



Fonte: Alibaba, 2019.

**Figura 4:** Óculos de segurança (EPI)



Fonte: Zeus do Brasil, 2019.

**Figura 5:** Luva térmica para alta temperatura (EPI)



Fonte: Mercado Livre, 2019.

**Figura 6:** Placa de sinalização – Atenção (EPC)



Fonte: Mercado Livre, 2019.

Figura 7: Extintor de incêndio (EPC)



Fonte: Pro Junior, 2019.

Figura 8: Placa de sinalização – Saída de emergência (EPC)



Fonte: Itafort Net, 2019.

### 3.8.2 Capacidade Produtiva

Inicialmente a empresa contará com um total de cinco colaboradores. Dentre eles serão dois na linha de produção, um no recebimento, um na expedição, e um na coleta de matéria prima e vendas. Com essa quantidade de colaboradores será possível produzir aproximadamente 375 quilos de parafina em barra por

semana. Acredita-se que a demanda por semana atendida será em média de 3 clientes.

### 3.8.3 Necessidade de Pessoal

<b>Cargo</b>	<b>Função</b>	<b>Qualificação Necessária</b>
Auxiliar de produção	Responsável pela produção da matéria prima.	Ensino Médio Completo; É necessário realizar o curso de integração de colaborador oferecido pela empresa onde irá conhecer os objetivos, padrões e visão da empresa.
Auxiliar de produção	Responsável pela produção da matéria prima.	Ensino Médio Completo; É necessário realizar o curso de integração de colaborador oferecido pela empresa onde irá conhecer os objetivos, padrões e visão da empresa.
Auxiliar de recebimento	Responsável pela compra de materiais e pagamentos aos fornecedores, e conferência dos materiais destinados a empresa.	Experiência na área; Auxiliar em Administração;
Expedidor de mercadorias	Responsável por executar atividades de expedição de materiais e produtos, examinando, providenciando os despachos dos mesmos e efetuando os registros necessários, para o encaminhamento de acordo com as requisições	Experiência na área de produção; Tecnólogo em logística; Técnico em Excel.

	dos diversos setores da empresa.	
Comprador de matéria prima e vendedor (interno, externo)	Responsável pela busca da matéria prima nos locais de coleta e realizar as vendas externas para possíveis clientes.	Experiência na área de vendas e Tecnólogo em Logística.

### 3.9 INVESTIMENTOS

#### 3.9.1 Investimentos

	<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>VALOR UNITÁRIO</b>	<b>TOTAL</b>
1	Caldeirão de aço e inox 125L	1	R\$ 599,99	R\$ 599,99
2	Veículos	2	R\$ 20.000,00	R\$ 40.000,00
3	Móveis de escritório	11	R\$ 5.866,15	R\$ 5.866,15
4	Formas retangulares de alumínio	20	R\$ 13,78	R\$ 275,60
5	Concha industrial	2	R\$ 11,73	R\$ 23,46
6	Fogão industrial	1	R\$ 629,10	R\$ 629,10
7	Botijão de gás industrial	2	R\$ 180,00	R\$ 180,00
8	Peneira de inox	1	R\$ 47,90	R\$ 47,90
9	Transpalete Manual	1	R\$ 862,64	R\$ 862,64
10	Bancada de inox 2,70mX0,60	4	R\$ 1.290,00	R\$ 5.160,00
11	Balança Plataforma Industrial 300Kg	1	R\$ 865,30	R\$ 865,30
	Total de investimentos fixos			R\$ 54.510,14

### 3.10 PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

#### 3.10.1 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

<b>ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA</b>			
<b>Produto</b>	<b>Quantidade (Estimativa de Vendas)</b>	<b>Preço de Venda Unitário (em R\$)</b>	<b>Faturamento Total (em R\$)</b>
1 – Barra de parafina	1.500 kg	12,00	R\$ 18.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 18.000,00</b>

$18.000,00 \times 12 \text{ (meses)} = R\$216.000,00$

$R\$216.000,00 \times 7,8\% = R\$16.848,00$

Tirando a parcela a deduzir:  $R\$16.848,00 - R\$5.940,00 = R\$10.908,00$

Alíquota efetiva =  $R\$10.908,00 / R\$216.000,00 = 5,05\%$

### 3.10.2 Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto

<b>CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR PRODUTO</b>			
<b>Produto: Barra de Parafina (1kg)</b>			
<b>Material/Insumos utilizados</b>	<b>Quantidade Necessária</b>	<b>Custo Unitário (R\$)</b>	<b>TOTAL</b>
Resíduos de vela	1,5 kg	1,50	R\$ 1,50
Água	500 ml	0,005	R\$ 2,50
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 4,00</b>

CUSTO VARIÁVEL MENSAL:  $1500 \text{ kg} \times 4,00 = R\$6.000,00$

### 3.10.3 Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa

<b>CUSTOS FIXOS</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Energia elétrica	R\$ 380,00

Água	R\$ 650,00
Internet	R\$ 79,90
IPTU (mensal)	R\$ 25,00
Material de Escritório	R\$ 100,00
Material de Limpeza	R\$ 150,00
Escritório de Contabilidade	R\$ 750,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 150,00
Pró-labore	R\$ 7.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 9.329,90</b>

#### 3.10.4 Margem de Contribuição Unitária

**Produto:** Barra de parafina reciclada

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Receita Total (preço de venda)	R\$ 12,00
Custos variáveis unitários	R\$ 4,00
<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>	<b>R\$ 8,00</b>

#### 3.10.5 Estimativa dos custos de comercialização

<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>%</b>	<b>FATURAMENTO ESTIMADO</b>	<b>CUSTO TOTAL (R\$)</b>
<b>1. IMPOSTOS</b>			
Simplex	5,05%	R\$ 18.000,00	R\$ 909,00
<b>SUBTOTAL 1</b>			<b>R\$ 909,00</b>
<b>2. GASTOS COM VENDAS</b>			
Propaganda	1%	R\$ 18.000,00	R\$ 180,00
Taxa de administração do cartão de crédito	2.58%	R\$ 18.000,00	R\$ 464,40
<b>SUBTOTAL 2</b>			<b>R\$ 644,40</b>
<b>TOTAL (1+2)</b>			<b>R\$ 1.553,40</b>



### 3.10.6 Custo total

#### 3.10.6.1 Custo total unitário

Itens	Valor
Custo variável unitário	R\$ 4,00
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo total pelas unidades produzidas)	R\$ 6,22
Custo de comercialização unitário (custo de comercialização dividido pela quantidade produzida)	R\$ 1,03
TOTAL	R\$ 11,25

#### 3.10.6.1.1 Preço de venda unitário

Item	Valores
Custo total unitário	R\$ 11,25
Margem de Lucro – 6,7%	R\$ 0,75
Total:	R\$ 12,00

#### 3.10.6.2 Custo total dos itens

DESCRIÇÃO	R\$
Custo total com materiais diretos	R\$ 6.000,00
Custo de comercialização total	R\$ 1.553,40
Custos fixos totais	R\$ 9.329,90
Custo total	R\$ 16.883,30

### 3.10.7 Demonstrativo de resultados

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

ITENS	DESCRIÇÃO	R\$	(%)
1	Receita total com vendas	18.000,00	100

2	(-) Custos totais	16,883,30	93,80
3	LUCRO DO PERÍODO	1.116,70	6,20

### 3.10.8 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o quanto sua empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período. Utilizando as fórmulas a seguir, você pode calcular o ponto de equilíbrio em faturamento.

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \text{R\$ } 18.000,00 - \text{R\$ } 6.000,00 = \text{R\$ } 12.000,00$$

$$\text{R\$ } 12.000,00 / \text{R\$ } 18.000,00 = 0,67$$

$$\text{PE (Ponto de Equilíbrio)} = \frac{\text{R\$ } 9.329,90}{0,67} = \text{R\$ } 13.925,22$$

$$\text{PE} = 13.925,22$$

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 13. 925,22. Acima disso passa a ter lucro.

## 3.11 INDICADORES FINANCEIROS

### 3.11.1 Lucratividade

É um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade. Se sua empresa possui uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade de competir, isso porque poderá realizar mais investimentos em divulgação, na diversificação dos produtos e serviços, na aquisição de novos equipamentos etc.

Receita Total: R\$ 216.000,00/ano

Lucro Líquido: R\$ 13.400,40/ano

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ } 13.400,40}{\text{R\$ } 216.000,00} * 100 = 6,20\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 216.000,00 de receita total “sobram” R\$ 13.400,40 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 6,20% ao ano.

### 3.11.2 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo (mês ou ano). É calculada através da divisão do lucro líquido pelo investimento total. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

Lucro Líquido: R\$ 13.400,40/ano

Investimento Total: R\$ 54.510,14

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ } 13.400,40}{\text{R\$ } 54.510,14} * 100 = 24,58\% \text{ ao ano}$$

Isso significa que, a cada ano, o empresário recupera 24,58% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

### 3.11.3 Prazo de retorno do investimento

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.

Lucro Líquido: R\$ 13.400,40/ano

Investimento Total: R\$ 54.510,14

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento: } \frac{\text{R\$ } 54.510,14}{\text{R\$ } 13.400,40} = 4,07 \text{ anos}$$

Isso significa que, 4 anos após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

### 3.12 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	<b>Fatores Internos (Controláveis)</b>	<b>Fatores Externos (Incontroláveis)</b>
<b>Pontos Fortes</b>	<b>Forças</b> Qualidade do produto; Inovação; Produção enxuta; Mão de obra qualificada; Boa estrutura física.	<b>Oportunidades</b> Mercado em manutenção; Crescimento da fábrica (espaço físico); Utilização da matéria prima para novos produtos; Ponto de vendas estratégico; Política nacional de resíduos sólidos.
<b>Pontos Fracos</b>	<b>Fraquezas</b> Demora no processo de coleta de resíduos da matéria prima; Demora da entrega do produto; Equipe reduzida; Falta de conhecimento inicial na área de gestão.	<b>Ameaças</b> Possíveis concorrentes; Impostos (inflação); Aumento do valor da matéria prima; Custos de novas tecnologias (maquinários); Mudanças de regulamentação.

Conclusão da Análise SWOT: Conclui-se a partir desta que o mercado atual ainda está em desenvolvimento referente a área que a empresa irá atuar, entretanto, há possíveis vertentes que ainda podem ser exploradas, tais como: a política nacional de resíduos sólidos, e a utilização da matéria prima para criação de novos produtos. Portanto a ferramenta fornece a empresa um comparativo entre os dois fatores externos e internos possibilitando uma maior clareza para a tomada de decisões.

### CONSIDERAÇÕES FINAIS

Constata-se que no projeto de pesquisa realizado há uma grande possibilidade de reutilização de resíduos de velas para produção de novos produtos como matéria prima.

Derivando-se da necessidade de retirar resíduos sólidos do meio ambiente, consequentes de um grande crescimento econômico, o empreendimento

torna-se viável, tendo como alvo os vários produtores que buscam qualidade e inovação para seus produtos e para a sociedade como estímulo ao pensamento crítico e sensibilização do descarte de resíduos.

A Uni Parafina's Ltda visualizando o valor estratégico de inserção no setor de logística reversa, trouxe para o mercado essa ideia de disposição final dos resíduos de forma simples e eficaz com base na Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS).

Para que o empreendimento se torne real, será investido cerca de R\$195.000,00 pelos sócios, sobre os cálculos o tempo de retorno pode parecer grande, porém o objetivo elencado no início deste trabalho foi minimizar ao máximo o descarte inadequado. Dentro de 7 anos serão retirados dos solos uma grande quantidade de resíduos.

Conclui-se que a conscientização da população por meio desse projeto inovador se faz uma ótima impulsão para colocar em prática a logística reversa dos resíduos de vela.

## REFERÊNCIAS

**ABRELPE.** Panorama dos resíduos sólidos no Brasil. São Paulo, 2018. Disponível em: <<http://abrelpe.org.br/panorama>> Acesso em: 22 mai. 2019

**ALIBABA.** Deslizar sobre botas de trabalho industrial de segurança elástica homens. Disponível em: <<https://portuguese.alibaba.com/product-detail/slip-on-industrial-work-elastic-safety-boots-men-60694697369.html?spm=a2700.8699010.normalList.34.30921dc2iXwKle>> Acesso em: 13 nov. 2019

**ITAFORT NET.** Placa Saída de Emergência com Pictograma e Seta à Esquerda (Fotoluminescente). Disponível em: <<https://itafortnet.com.br/produtos/placa-saida-de-emergencia-com-pictograma-e-seta-a-esquerda-fotoluminescente/>> Acesso em: 13 nov. 2019

**JORNAL DO SENADO.** Reciclagem do lixo gera renda e ajuda a preservar o meio ambiente. Brasília, 2004. Disponível em: <[http://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/70241/040329\\_23.](http://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/70241/040329_23.)> Acesso em: 22 mai. 2019

**LOGÍSTICA REVERSA.** Disponível em: <[https://www.suapesquisa.com/ecologiasaude/logistica\\_reversa.htm](https://www.suapesquisa.com/ecologiasaude/logistica_reversa.htm)> Acesso em: 22 mai. 2019

**MERCADO LIVRE.** Luva térmica para cozinha industrial. Disponível em: <[https://produto.mercadolivre.com.br/mlb-1070235790-luva-termica-para-cozinha-industrial-45-cm-5-dedos-com-ca-para-forno-alta-temperatura-anti-chama-vapor-quente-rio-valley\\_jm?matt\\_tool=64161083&matt\\_word&gclid=eaiaiqobchmimvpissn35qivumrc h1cuwpfeaqtybsabegjbgpd\\_bwe&quantity=1&variation=38909554003](https://produto.mercadolivre.com.br/mlb-1070235790-luva-termica-para-cozinha-industrial-45-cm-5-dedos-com-ca-para-forno-alta-temperatura-anti-chama-vapor-quente-rio-valley_jm?matt_tool=64161083&matt_word&gclid=eaiaiqobchmimvpissn35qivumrc h1cuwpfeaqtybsabegjbgpd_bwe&quantity=1&variation=38909554003)> Acesso em: 13 nov. 2019

**MERCADO LIVRE.** Placa de sinalização. Disponível em: <[https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-1060771362-10-placas-sinalizacao-somente-pessoas-autorizadas-15x20-alum-\\_JM?matt\\_tool=64161083&matt\\_word&gclid=EA1aIQobChMI5M\\_W1-zv5AIVEAqRCh11yQ](https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-1060771362-10-placas-sinalizacao-somente-pessoas-autorizadas-15x20-alum-_JM?matt_tool=64161083&matt_word&gclid=EA1aIQobChMI5M_W1-zv5AIVEAqRCh11yQ)> Acesso em: 13 nov. 2019

**MEU RESÍDUO.** Qual a importância da reciclagem para o meio ambiente, 2017. Disponível em: <<http://www.meuresiduo.com/>> Acesso em: 22 mai. 2019

**MUNDO EDUCAÇÃO:** Reciclagem. Disponível em: <<https://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/reciclagem.htm>> Acesso em: 22 mai. 2019

**PRO JUNIOR.** Combate a incêndio: os diferentes tipos de extintores. Disponível em: <<https://projunior.com.br/combate-a-incendio-os-diferentes-tipos-de-extintores/>> Acesso em: 13 nov. 2019

**SUPER EPI.** Luva De Segurança Nitra Solv Sem Forro - Produtos Químicos. Disponível em: <[https://www.superepi.com.br/luva-de-seguranca-nitrasolv-sem-forro-produtos-quimicos-p111/?afiliadoid=45&varid\\_111=336&gclid=EAIaIQobChMIulfx\\_ubv5AIViwuRCh0\\_3g-2EAQYBSABEgKfifD\\_BwE](https://www.superepi.com.br/luva-de-seguranca-nitrasolv-sem-forro-produtos-quimicos-p111/?afiliadoid=45&varid_111=336&gclid=EAIaIQobChMIulfx_ubv5AIViwuRCh0_3g-2EAQYBSABEgKfifD_BwE)> Acesso em: 13 nov. 2019

**ZEUS DO BRASIL.** Óculos proteção, lente incolor, policarbonato. Disponível em: <[https://lojazeusdobrasil.com.br/produtos/detalhes/oculos-protecao-lente-incolor-policarbonato-/?gclid=EAIaIQobChMI8evO\\_of15QIVkoKRCh3hcwQpEAQYAiABEgLWI\\_D\\_BwE](https://lojazeusdobrasil.com.br/produtos/detalhes/oculos-protecao-lente-incolor-policarbonato-/?gclid=EAIaIQobChMI8evO_of15QIVkoKRCh3hcwQpEAQYAiABEgLWI_D_BwE)> Acesso em: 13 nov. 2019

## APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

### SOCIEDADE LIMITADA

#### CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA UNI PARAFINA'S LTDA

1. **Cintia da Silva Ribeiro**, brasileira, natural de Brumado/BA, solteira, nascida em 15/10/1996, autônoma, CPF 432.071.048-78, RG 49.769.598-4, SSP/SP, residente à rua Bonifácio Martins Nº70, Paulópolis, Pompéia, São Paulo, 17.583-000;

**Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos**, brasileira, natural de São Paulo, casada, regime de comunhão total de bens, nascida em 08/07/1976, cuidadora, CPF 262.826.428-50, RG 29.779.941-1, SSP/SP, residente à rua Otoji Sakuno Nº90, Centro, Quintana, São Paulo, 17.670-000;

**Eliane de Souza Santos**, brasileira, natural de Pompéia/SP, solteira, nascida em 23/10/1989, almoxarife II, CPF 377.953.938-10, RG 46.270.563-8, SSP/SP, residente à rua Theotônio Ferraz Nº125, Jardim Bandeirantes, Pompéia, São Paulo, 17.580-000;

**Felipe Cunha Dias**, brasileiro, natural de Jundiaí/SP, solteiro, nascido em 01/01/1999, almoxarife, CPF 401.966.548-66, RG 52.076.570-9, SSP/SP, residente à rua José Gonçalves Costa Nº131, Santo Antônio, Quintana, São Paulo, 17.670-000; e

2. **Lucinéia Aparecida da Silva**, brasileira, natural de Pompéia/SP, solteira, nascida em 15/11/1979, expedidor, CPF 285.469.068-07, RG 34.721.882-9, SSP/SP, residente à rua José Parisi Nº361, Jardim José Januário, Pompéia, São Paulo, 17.580-000, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Uni Parafina's Ltda e terá sede e domicílio na avenida Sampaio Vidal Nº 1234, Centro, Marília, São Paulo, 17.500-000.



2ª O capital social será de R\$ 195.000,00 (cento e noventa e cinco mil reais) dividido em 195.000,00 (cento e noventa e cinco mil) quotas de valor nominal de R\$ 1,00 (um real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Cintia da Silva Ribeiro, Nº de quotas 15.000 - R\$ 15.000,00

Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos, Nº de quotas 15.000 - R\$ 15.000,00

Eliane de Souza Santos, Nº de quotas 15.000 - R\$ 15.000,00

Felipe Cunha Dias, Nº de quotas 135.000 - R\$ 135.000,00 (referente a posse de um barracão)

Lucinéia Aparecida da Silva, Nº de quotas 15.000 - R\$ 15.000,00

3ª O objeto será no ramo de Fabricação de outros produtos derivados do petróleo, exceto produtos do refino.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 25 de Novembro de 2019 e seu prazo de duração é indeterminado.

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

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

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

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do

inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apuradas.

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

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

11 Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pró-labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

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

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

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

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

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 3 vias.

Marília, 25 de Novembro de 2019

Local e data

---

Cintia da Silva Ribeiro

---

Eliana Soares Pereira Maciel dos Santos

---

Eliane de Souza Santos

---

Felipe Cunha Dias

---

Lucinéia Aparecida da Silva

Visto: \_\_\_\_\_ (OAB/SP)

Nome

**APÊNDICE B – ENTREVISTA APLICADA À UM EMPRESÁRIO DO RAMO DE RECICLAGEM DE PARAFINAS.**

- 1 – Quais os principais lugares que são feitos a coleta da matéria prima?
- 2 – Qual o investimento inicial para abrir o negócio?
- 3 – Qual o valor gasto com transporte para busca de matéria prima?
- 4 – Como são feitas as vendas? Internet ou ponto de venda? O produto é vendido por quilo?
- 5 – Qual o valor pago pela matéria prima? Como é feito a negociação?
- 6 – Os seus clientes, pagam à vista ou parcelado?
- 7 – Você paga algum tipo de imposto? Você tem alguma MEI aberta?
- 8 – Qual sua renda mensal com esse produto?
- 9 – Com que tipo de material você embala o produto?
- 10 – De onde veio a ideia de trabalhar com esse produto?

**APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO APLICADO À FUTUROS CLIENTES.**

1 – Sexo

Feminino

Masculino

2 – Faixa Etária

20 à 30 anos

31 à 40 anos

41 à 50 anos

acima de 50 anos

3 – Em qual cidade sua empresa está localizada?

São Paulo

Campinas

Aparecida do norte

São Carlos

Outros

4 – Qual sua frequência em compra de parafina?

Diária

Semanal

Mensal

5 – Para qual finalidade vocês utilizam a parafina?

Uso em cosméticos

Fabricação de vela e seus derivados

Indústria de pneus e indústria de borracha

Parafinar papeis para embalagens alimentícias

6 – Qual o valor pago pelo quilo da parafina pura?

De 10,00 a 12,00

De 13,00 a 16,00

De 17,00 a 20,00

- De 21,00 a 25,00
- Acima de 26,00 reais

7 – Você conhece ou já utilizou a parafina reciclada?

- Sim, conheço mas não utilizei
- Sim, conheço utilizei e não gostei
- Sim, conheço e utilizo em muitos produtos
- Sim, conheço e utilizo em poucos produtos
- Não conheço e nunca utilizei

8 – Você utilizaria a parafina reciclada?

- Sim, desde que a qualidade seja semelhante a pura
- Sim, somente em alguns produtos
- Sim, somente se apresentar um custo menor que a pura
- Não, prefiro a matéria prima pura

9 – Em qual forma você compra a parafina como matéria prima?

- Líquida
- Barra
- As duas formas

10 – Caso seja enviado uma amostra grátis do produto, utilizaria para fazer um teste de qualidade?

- Sim
- Não

11 – O que você mais valoriza em uma compra?

- Preço
- Qualidade
- Bom atendimento
- Tempo de entrega

12 – Onde seria mais acessível comprar esse produto?

- Internet

- Loja física
- Televendas