

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

Hana Beatriz Matos Franzotti
João Gabriel Alves de Oliveira
Luana Cristina dos Santos
Luane Elise de Mello
Marcel Pessoa Costa

**ID COMPANY: Uma proposta de layout organizacional para
otimização de recursos**

Tupã-SP
2018

**Hana Beatriz Matos Franzotti
João Gabriel Alves de Oliveira
Luana Cristina dos Santos
Luane Elise de Mello
Marcel Pessoa Costa**

**ID COMPANY: Uma proposta de layout organizacional para
otimização de recursos**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.^a Renata Miranda Duarte, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

**Tupã-SP
2018**

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

**Hana Beatriz Matos Franzotti
João Gabriel Alves de Oliveira
Luana Cristina dos Santos
Luane Elise de Mello
Marcel Pessoa Costa**

ID COMPANY: Uma proposta de layout organizacional para otimização de recursos

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof.Esp. Renata Miranda Duarte
Orientadora

Prof. Edvaldo Navas Savan
Avaliador

Horjan Paulo Gomes Gusmão
Avaliador

Tupã, 27 de Novembro de 2018.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. A Professora Orientadora, a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as idéias e o conteúdo do mesmo.

Dedicamos primeiramente a Deus e aos nossos familiares que nos apoiaram durante toda a trajetória que nos levou a tão sonhada conquista.

Agradecemos a Deus nossas vidas e a oportunidade de concretizarmos esse objetivo.

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

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

“Todas as inovações eficazes são surpreendentemente simples. Na verdade, maior elogio que uma inovação pode receber é haver quem diga: Isto é óbvio! Por que não pensei nisso antes?”

(Peter Drucker)

RESUMO

Cada vez mais as empresas estão buscando reduzir custos, otimizar tempo e aumentar sua produtividade e lucratividade, e com esta obter a redução dos movimentos que não agregam valor, redução das esperas e a organização dos estoques e do ambiente de trabalho, assim, para aumentar a eficiência da organização e atender as necessidades dos clientes é importante analisar o layout da empresa. Este trabalho tem como objetivo identificar como o layout pode aumentar a eficiência da organização, proporcionando um melhor ambiente e atendendo as necessidades dos clientes. A metodologia deste trabalho partiu de uma pesquisa de campo, por meio de formulário online, com o objetivo de levantar informações sobre o conhecimento do público a respeito do serviço de layout organizacional e sua importância e relevância dentro de uma organização, bem como a viabilização de uma empresa especializada no assunto para a cidade de Tupã e região. Também foi utilizada a ferramenta CANVAS, para apresentar o negócio proposto e a análise SWOT para identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Após a tabulação dos dados referente a pesquisa aplicada é possível identificar que, se as empresas tivessem um bom Layout, se tornariam mais atrativas e poderiam render mais lucros, assim é possível identificar o quão importante seria a criação de uma empresa no ramo. Nesse sentido a implantação de um bom layout é uma ferramenta indispensável dentro de qualquer organização, sendo ele responsável por diversos benefícios dentro da mesma além de solucionar diversos problemas como a baixa produtividade e a falta de aproveitamento de espaço físico.

Palavras chaves: Layout; Organização; Otimização; Inovação; Redução de custos.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01: Planta Baixa.....	33
-------------------------------------	-----------

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01: Idade dos entrevistados.....	16
Gráfico 02: Sexo dos entrevistados.....	17
Gráfico 03: Ferramenta de marketing mais atrativa.....	17
Gráfico 04: Porcentagem dos entrevistados que já ouviram falar em Layout Organizacional.....	18
Gráfico 05: Entrevistados que conhecem empresas que oferecem serviços de Layout.....	18
Gráfico 06: Importância de comunicação visual dentro da empresa.....	19
Gráfico 07: Benefícios que um bom layout pode agregar a empresa.....	20
Gráfico 08: Necessidades das empresas da cidade quanto ao layout.....	20
Gráfico 09: Entrevistados que contratariam os serviços de layout se tivessem uma empresa.....	21
Gráfico 10: Setores de mais déficit em relação a layout.....	22

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. PESQUISA DE MERCADO	16
3. PLANO DE NEGÓCIO	23
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	23
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	25
3.3.3. Forma Jurídica	26
3.3.4. Enquadramento Tributário	26
3.4. CAPITAL SOCIAL	26
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	30
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	32
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	33
3.8.3. Necessidade de Pessoal	34
3.9. INVESTIMENTOS	35
3.9.1. Investimentos	35
3.9.2. Capital de giro	35
3.9.3 – Investimentos pré-operacionais	38
3.9.4. Investimento total	39
3.10. Plano De Custos/Financeiro	39
3.10.1. Custo do Serviço	39
3.10.2. Custo Fixo	42
3.10.3. Custo Variável	43
3.10.4. Apuração do Custo Total Serviço	45
3.10.5 Preço de venda	45
3.10.6 Demonstrativo de resultados	45
3.10.7. Ponto de Equilíbrio	46
3.11. INDICADORES FINANCEIROS	46
3.11.1. Lucratividade	46
3.11.2. Rentabilidade	47
3.11.3. Prazo de retorno do investimento	47
3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	48
CONSIDERAÇÕES FINAIS	49

REFERÊNCIAS	51
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL	52
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO NA REGIÃO DE TUPÃ	55
APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	57

1. INTRODUÇÃO

Cada vez mais as empresas estão buscando reduzir custos, otimizar tempo e aumentar sua produtividade e lucratividade, e com esta obter a redução dos movimentos que não agregam valor, redução das esperas e a organização dos estoques e do ambiente de trabalho. As empresas estão em busca de inovação que melhorem sua produtividade, reduza seus custos e impacte diretamente no consumidor/cliente. Assim, para aumentar a eficiência da organização é importante analisar o layout da empresa em questão. O Layout atende as necessidades das empresas auxiliando na redução dos custos e na redistribuição dos equipamentos de modo que auxilie as atividades diárias dos colaboradores; melhora o ambiente de trabalho tornando-o mais harmônico e agradável, reduzindo o desperdício de tempo e movimentação desnecessária; utiliza o espaço existente de forma eficiente, proporcionando flexibilidade nas operações; um bom layout atrai mais clientes, interferindo diretamente nos lucros da empresa

Diante do exposto o tema escolhido refere-se à Consultoria em Layout Organizacional, onde será analisada a Influência do layout para aumentar a eficiência da organização, desta forma, este trabalho buscará responder a seguinte questão: Quais os benefícios que o planejamento de layout pode oferecer?

Dessa maneira, este trabalho tem como objetivo geral identificar como o layout pode aumentar a eficiência da organização, proporcionando um melhor ambiente e atendendo as necessidades dos clientes, e como objetivos específicos: criar uma empresa fictícia de consultoria organizacional de layout que atenda às necessidades de pequenas empresas; estabelecer os espaços necessários, buscando otimizá-los; identificar a forma de organização das empresas.

Atualmente é possível notar que existe uma desvalorização do layout dentro das organizações, pois se observa em diversos setores da empresa a má disposição dos equipamentos, a falta de comunicação entre os setores, a falta de ambientalização. Assim, é possível considerar que a melhoria no clima organizacional, o aumento de produtividade e a satisfação dos clientes estão ligados ao bom desenvolvimento e aplicação do layout.

Inúmeras variáveis do ambiente externo influenciam e determinam as políticas de uma organização. O estudo de Layout pode ser aplicado a qualquer segmento empresarial sejam eles varejistas, comércio, produção, metalúrgica.

O termo inglês layout, traduzido pelo dicionário “Novo Michaelis”, significa: plano, esquema, exposição, amostra, equipamento. Em nosso país este termo ficou muito conhecido na sua forma original do inglês, havendo inclusive muitos autores que já a adaptaram para o português como Leiaute. Há quem prefira usá-lo ainda como Arranjo Físico.

De acordo com Machline (1990, p.5.):

Layout é a posição relativa dos departamentos, seções ou escritórios dentro do conjunto de uma fábrica, oficina ou área de trabalho, nas máquinas, dos pontos de armazenamento, e do trabalho manual ou intelectual dentro de cada departamento ou seção; dos meios de suprimentos e acesso às áreas de armazenamento e de serviços, tudo relacionado dentro do fluxo de trabalho.

Segundo Russomano (2000, p.5.): “Layout nada mais é que a arrumação conveniente das seções e das máquinas da fábrica”.

Por outro lado, para Reis (1978, p.5.):

Layout ou Arranjo Físico de fábrica compreende a disposição física do equipamento, pessoas, materiais, área de trabalho e de estocagem e, de um modo geral, a disposição racional dos diversos serviços de uma fábrica.

Segundo Tompkins (1996 apud TREIN, 2001), o layout e o sistema de manuseio do material devem ser desenvolvidos simultaneamente.

Os maiores objetivos de um bom layout de planta são discutidos por Vieira (1981) e Machline (1990) podem ser resumido nos seguintes tópicos:

- Integrar totalmente as pessoas, máquinas e materiais de modo a possibilitar uma produção eficiente e econômica;
- Menos riscos para a saúde e segurança do operário;
- Maior satisfação e ânimo por parte do empregado;
- Minimizar o custo com manuseio de material;
- Reduzir os transportes e movimentos de materiais;

- Facilitar o fluxo de materiais e pessoas;
- Dar flexibilidade em caso de modificações, sem necessitar de longas paradas do produto e sem recorrer a custosos sistemas de desvio e de transporte;
- Permitir a expansão, por meio de áreas reservas, com ajuste mais fácil para mudanças;
- Manter a flexibilidade do arranjo e das operações;
- Eliminar investimentos de capital desnecessários, diminuindo os investimentos em equipamentos e instalações: as linhas de água, vapor, esgoto, força e etc., devem ser traçadas da maneira mais econômica possível, e as máquinas não devem ser duplicadas por mera obediência a um princípio de layout;
- Promover uma efetiva utilização do espaço;
- Promover uma máxima visibilidade;
- Estimular a efetiva utilização da mão de obra;
- Estabelecer um fluxo unidirecional;
- Definir rotinas visíveis.

Diante do exposto, para alcançar os objetivos propostos nesse projeto será utilizada a ferramenta Canvas, para apresentar o negócio proposto (empresa fictícia), e a análise SWOT será utilizada para identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Além disso, será realizada uma pesquisa de campo, por meio de formulário online, com o objetivo de levantar informações sobre o conhecimento do público diante do serviço de layout organizacional e em relação à importância e relevância do layout dentro de uma organização.

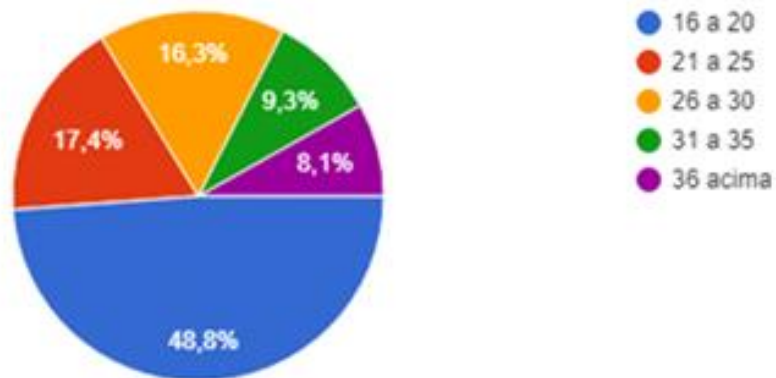
2. PESQUISA DE MERCADO

A fim de demonstrar a importância do layout organizacional, sua utilização nas empresas e solucionar as dúvidas das pessoas sobre o assunto, foi realizado um levantamento de dados por meio da aplicação de um questionário com 86 pessoas, dentre eles alunos do 3º módulo de Administração da ETEC Professor Massuyuki Kawano, amigos e familiares que responderam 10 (dez) questões de múltipla escolha acerca do tema deste trabalho.

Após a aplicação do questionário, foi realizada a análise e verificação dos dados cujos resultados serão demonstrados por meio de gráficos para melhor interpretação, utilizando a análise quantitativa como demonstrado abaixo.

Em primeiro momento os entrevistados foram questionados sobre sua idade, e o resultado pode ser observado no gráfico a seguir.

Gráfico 01: Idade dos entrevistados.

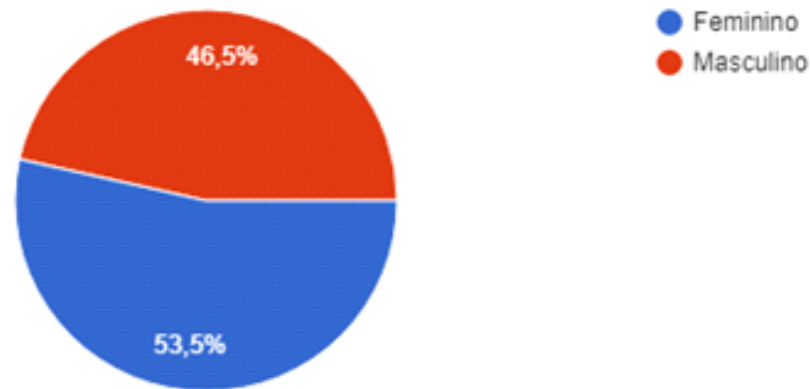


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Como pode ser observado por meio do levantamento de dados, dentre os entrevistados, 48,8% tem idade entre 16 e 20 anos, 17,4% tem idade entre 21 a 25 anos, 16,3% tem idade entre 26 a 30 anos, 9,3% tem idade entre 31 a 35 anos, 8,1% tem idade de 36 acima.

A pesquisa também buscou identificar o sexo dos entrevistados, e o resultado pode ser observado no gráfico abaixo.

Gráfico 02: Sexo dos entrevistados.

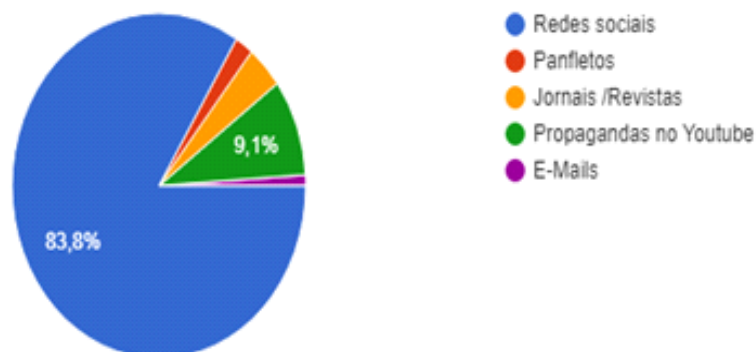


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Como pode ser observado dentre os entrevistados, 53,5% pertencem ao sexo feminino e 46,5% pertencem ao sexo masculino, o que nos mostra a predominância do público feminino no levantamento de dados.

Em seguida os entrevistados foram questionados sobre qual ferramenta de marketing atinge maior público, e o resultado pode ser observado no gráfico abaixo.

Gráfico 03: Ferramenta de marketing mais atrativa

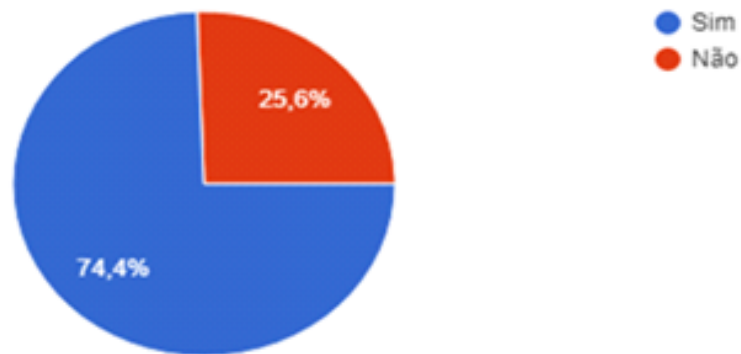


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Segundo os dados obtidos pode-se observar que, dentre os entrevistados, a maioria dos entrevistados, correspondente a 83,8%, as redes sociais é a ferramenta que atinge maior público.

Logo os entrevistados foram questionados também se já ouviram falar em Layout Organizacional, o resultado pode ser observado no gráfico a seguir.

Gráfico 04: Porcentagem dos entrevistados que já ouviram falar em Layout Organizacional

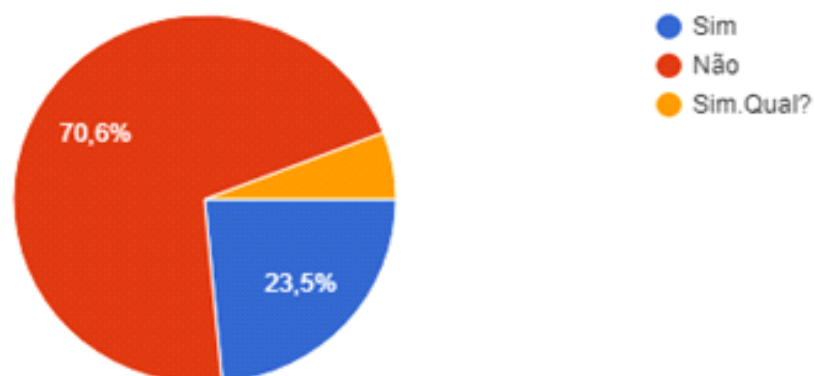


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

De acordo com o gráfico acima, pode-se observar que 74,4% das pessoas já ouviram falar sobre o tema proposto do trabalho, totalizando assim a maioria dos entrevistados. Entre os demais, 25,6% das pessoas responderam que não conhecem sobre o tema.

Posteriormente, os entrevistados foram questionados sobre se conhecem alguma empresa que ofereça o serviço de Consultoria em Layout, o resultado pode ser observado no gráfico a seguir.

Gráfico 05: Entrevistados que conhecem empresas que oferece serviço de Layout

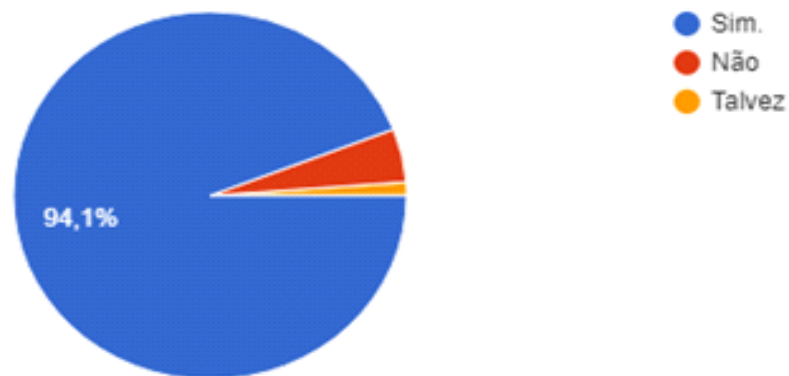


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Através das respostas obtidas pode-se observar que 70,6% das pessoas conhecem alguma empresa que ofereça o serviço de Layout, e os demais entrevistados 29,4% das pessoas responderam que não conhecem.

Os entrevistados foram questionados também sobre se acreditam que uma boa comunicação visual é importante dentro de uma empresa, e o resultado pode ser observado no gráfico abaixo.

Gráfico 06: Importância da comunicação visual dentro de uma empresa

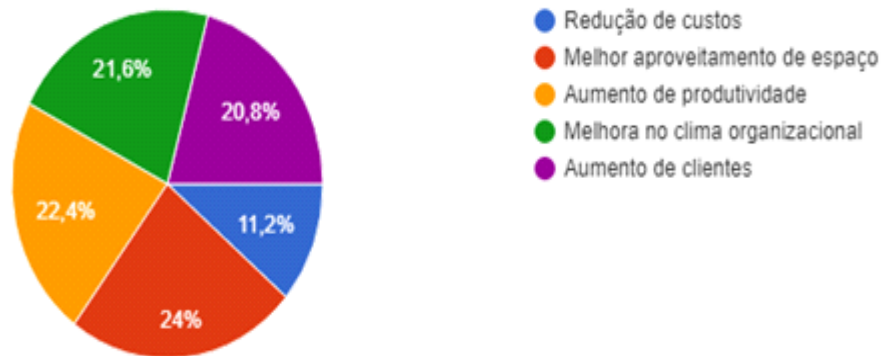


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Através dos dados obtidos pode-se observar que 94,1% das pessoas, o correspondente a maioria dos entrevistados, afirmam que a boa comunicação visual é importante, pois geralmente os colaboradores passam a maior parte do dia dentro das empresas, sendo assim a boa comunicação visual torna o ambiente mais agradável.

Em seguida os entrevistados foram questionados sobre quais os benefícios que um bom Layout pode agregar á empresa e o resultado pode ser observado no gráfico a seguir.

Gráfico 07: Benefícios que um bom layout pode agregar as empresas

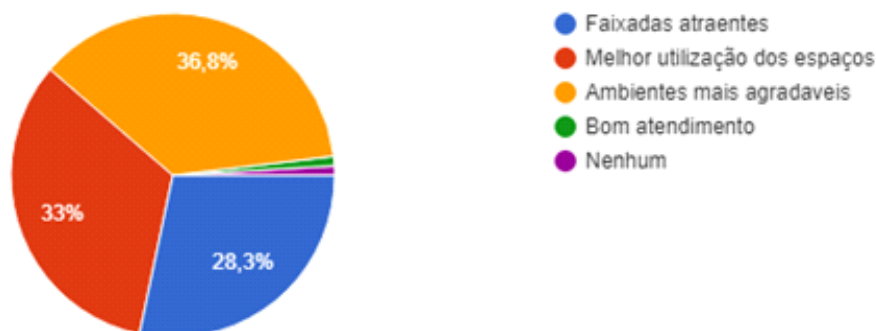


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Por meio dos dados obtidos pode-se observar que 24% das pessoas afirmam o layout gera p benefício de um melhor aproveitamento do espaço, 22,4% afirmam que pode se obter um aumento significativo na produção, 21,6% afirmam que pode se ter uma melhoria no clima organizacional, 20,8% acreditam que pode se obter um aumento de clientes e 11,2% acreditam que pode se ter uma redução de custos em geral.

Os entrevistados também foram questionados sobre as necessidades das empresas de sua cidade quanto ao tema proposto, e o resultado pode ser observado no gráfico a seguir.

Gráfico 08: Necessidades das empresas da cidade quanto ao Layout



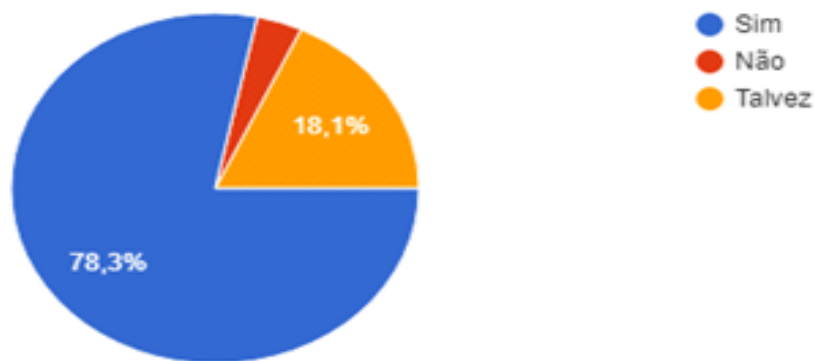
Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Dentre os entrevistados pode-se observar que 36,8% acreditam que a maior necessidade das empresas é investir no ambiente para que seja mais agradável de se trabalhar ou frequentar, 33% afirmaram que é necessário melhorar

a utilização dos espaços físicos para colocação dos equipamentos máquinas entre outras coisas, e 28,3% afirmaram que é preciso melhorar as faixadas visto que estas representam a cara da empresa.

Os entrevistados foram questionados também sobre se contratariam uma empresa que presta o serviço de consultoria em layout, caso fossem proprietários de uma empresa, e o resultado pode ser observado no gráfico a seguir.

Gráfico 09: Entrevistados que contratariam os serviços de Layout se tivessem uma empresa

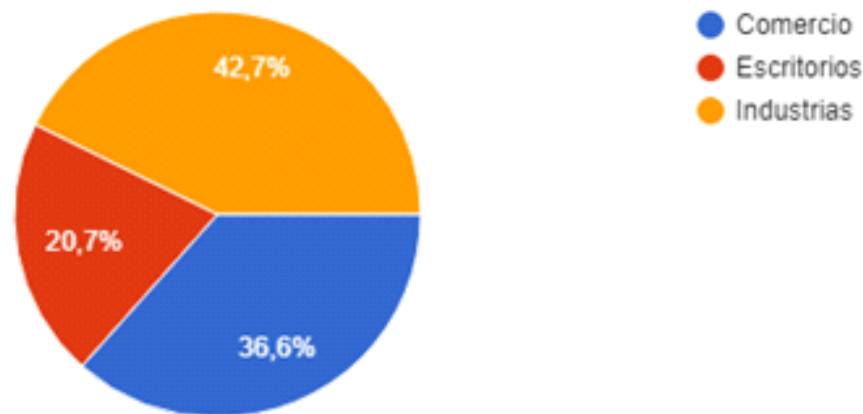


Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Através do gráfico acima, pode-se observar que 78,3% contratariam o serviço de Layout, 18,1% das pessoas entrevistadas ficaram em dúvida quanto a contratação de uma empresa especializada em Layout.

E, por fim, os entrevistados foram questionados sobre qual setor do mercado tem maior déficit em relação a Layout, cujos resultados podem ser observados no gráfico abaixo.

Gráfico10: Setor de maior déficit em relação a Layout



Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados da pesquisa (2018).

Por meio dos dados tabulados pode-se observar que o setor de maior déficit em relação ao tema proposto é o das indústrias, com 42,7% na opinião dos entrevistados. Isso deve-se ao fato de que com um layout inadequado, cerca de 30% do tempo destinado à produção é desperdiçado com transporte de materiais e produtos, visto que a capacidade de produção de uma fábrica está intimamente ligada ao melhor aproveitamento do tempo de produção, assim quanto menos tempo gasto nas paradas para troca de ferramentas, limpeza, manutenção e movimentação de materiais e equipamentos melhor será a produtividade.

Além da indústria, cerca de 36,6% dos entrevistados afirmaram que o setor de comércio apresenta várias falhas em relação ao layout utilizado, isto se deve ao fato de que os consumidores estão cada vez mais exigentes e para conquistá-los é preciso pensar em conforto, respeito e um ambiente agradável. Uma loja que tenha um ambiente desorganizado, aparência suja, funcionários mal humorados, afastam consumidores, uma vez que as lojas precisam ser bem vistas por eles para que se sintam atraídos a entrar, permanecer e efetuar a compra.

E por último, 20% dos entrevistados afirmaram que os escritórios também apresentam problemas quanto a Layout utilizado, visto que de maneira geral não há muito planejamento com o layout, onde por sua vez vão se encaixando mesas de trabalho com o intuito de preencher ao máximo cada cantinho, sendo este um grave erro, já que o desconforto e poucas condições reduzem a produtividade e aumentam pontos de distração.

Após a tabulação dos dados referente a pesquisa aplicada é possível identificar que, se as empresas tivessem um Layout, se tornariam mais atrativas e poderiam podendo render mais lucros. Dessa maneira é possível identificar o quão importante seria a criação de uma empresa no ramo.

3. PLANO DE NEGÓCIO

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Um layout bem planejado é uma ferramenta indispensável dentro de qualquer organização, pois o layout se preocupa com a localização de cada recurso e como será seu impacto no produto final. Nesse contexto a ID COMPANY LTDA-ME tem como principal objetivo agregar valor as empresas, oferecendo o serviço de layout exclusivo alinhada a marca, produtos e serviços dos clientes.

A empresa será constituída por 05 sócios, com capital social de R\$ 50.000,00, sendo correspondente a cada sócio o valor de R\$ 10.000,00. Nossa missão é oferecer o serviço de layout empresarial para sanar problemas corriqueiros em empresas atuantes no mercado como aproveitamento de espaço físico, melhor aproveitamento de tempo e material disponível.

Através desse serviço é possível uma melhor distribuição de máquinas, produtos, pessoal, área de circulação, unidades de apoio e setores de modo a maximizar a produção com menor tempo, fato esse que gera impacto diretamente no custo de produção, competitividade e lucratividade do cliente.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Luana Cristina dos Santos	
Endereço: João Capiotto, 455 A	Cidade/Estado: Tupã
E-mail: lu_santos91@hotmail.com	Telefone:(14) 99859-3617

Atribuição do Fundador 01: Responsável pela área de gestão de pessoas

Fundador 02	
Nome: Marcel Pessoa Costa	
Endereço: Estefan Gelezoglo, 92	Cidade/Estado: Tupã
E-mail: marcel.pcosta@outlook.com	Telefone: (14) 3441-4317

Atribuição do Fundador 02: Supervisor administrativo, responsável pela gestão de documentos

Fundador 03	
Nome: Luane Elise de Mello	
Endereço: Manoel Ignácio, 1050	Cidade/Estado: Tupã
E-mail: Luane.mello.3@gmail.com	Telefone: (14) 99762-0620

Atribuição do Fundador 03: Responsável pela central de atendimento com clientes, potenciais parcerias e fornecedores.

Fundador 04	
Nome: João Gabriel Alves de Oliveira	
Endereço: Sergio Bevilaqqua, 30	Cidade/Estado: Tupã
E-mail: oliveirajoao83@icloud.com	Telefone: (14)99787-05214

Atribuição do Fundador 04: Atua no setor de marketing, responsável pela imagem da empresa e seus serviços.

Fundador 05	
Nome: Hana Beatriz Matos Franzotti	
Endereço: Mário Yamamoto, 223	Cidade/Estado: Tupã
E-mail: hana_matos@hotmail.com	Telefone: (14)997477892

Atribuição do Fundador 05: Responsável pelo setor de compras e logística.

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Perfil do Fundador 01: Auxiliar de Recursos Humanos Rede Vanuíre, Graduação em Ciências Contábeis/Faculdades Faccat (2014), técnica em Recursos Humanos/ETEC Prof. Massuyuki Kawano (2016); Técnico em Administração/ ETEC Prof. Massuyuki Kawano (Cursando);

Perfil do Fundador 02: Técnico em Recursos Humanos/ETEC Prof. Massuyuki Kawano (2017), Técnico em Administração/ ETEC Prof. Massuyuki Kawano (Cursando); auxiliar administrativo Sicoob/Cocred.

Perfil do Fundador 03: Técnico em Administração/ ETEC Prof. Massuyuki Kawano (Cursando); Experiência em auxiliar administrativo, atendimento ao cliente, gestão de documentos.

Perfil do fundador 04: Técnico em Administração/ ETEC Prof. Massuyuki Kawano (Cursando); Experiência em auxiliar administrativo no ramo de cotação.

Perfil do fundador 05: Ensino médio (cursando); Técnico em Administração/ ETEC Prof. Massuyuki Kawano (Cursando); Conhecimento básico em inglês; Curso de informática básica.

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: ID COMPANY LTDA-ME

CNPJ: 42.854.127/0001-45

3.3.1. Missão e Visão da Empresa

Missão: Oferecer o serviço de layout empresarial para sanar problemas corriqueiros em empresas atuantes no mercado como aproveitamento de espaço físico, melhor aproveitamento de tempo e material disponível.

Visão: Ser referência em consultoria de layout, sendo a mais inovadora.

Valores: Integridade, transparência, segurança do trabalho, compromisso com os clientes, responsabilidade e respeito ao cliente.

3.3.2. Setor de Atividade

Prestação de serviços de consultoria na área de Layout Organizacional, com atuação em indústrias e varejo.

3.3.3. Forma Jurídica

A empresa terá como forma jurídica a microempresa (ME) por ter seu faturamento anual enquadrado até o valor de R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), segundo a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Também terá como forma jurídica sociedade limitada (LTDA), restringindo a responsabilidade de cada sócio a seu capital social investido.

3.3.4. Enquadramento Tributário

Como enquadramento tributário a empresa utilizará o Simples Nacional; as pessoas jurídicas que se enquadram na condição de microempresa ou empresa de pequeno porte poderão optar pela inscrição no "Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES".

Conforme a tabela do simples nacional, correspondente ao III (devido às alterações na Lei do Simples Nacional – 2018), esta empresa se enquadra no segmento de serviços de arquitetura e engenharia tendo esta como alíquota inicial 16,93%.

O Simples Nacional destina-se as empresas que se beneficiarão da redução e simplificação dos tributos, além do recolhimento de um imposto único. O enquadramento no Simples está sujeito à aprovação da Receita Federal e considera a atividade e a estimativa de faturamento anual da empresa. A Lei também prevê benefícios quanto à desburocratização, acesso ao mercado, ao crédito e a justiça, o estímulo à inovação e à exportação.

3.4. CAPITAL SOCIAL

Nomes dos Fundadores	Valor do Capital Integralizado
Luana Cristina dos Santos	R\$ 10.000,00
Marcel Pessoa Costa	R\$ 10.000,00
Luane Elise de Mello	R\$ 10.000,00
João Gabriel Alves de Oliveira	R\$ 10.000,00
Hana Beatriz Matos Franzotti	R\$ 10.000,00

3.5. FONTE DE RECURSOS

A empresa será constituída de recursos próprios dos sócios onde cada sócio investirá o valor de R\$10.000,00 totalizando R\$ 50.000,00, dividido em 100 quotas de valor igual a R\$ 100,00 para cada sócio.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

A região onde a empresa será estabelecida não existe concorrentes diretos que ofereçam riscos significativos, além disso, a região oferece clientes em potencial como fábricas importantes para a economia da cidade, lojas e varejo onde poderá ser aplicado o serviço, o que torna esta empresa estrategicamente viável.

Como concorrentes indiretos a região possui os arquitetos e ou designers de interiores, que poderiam auxiliar os clientes em potencial na melhor organização do ambiente, por isso pretende-se estabelecer uma parceria com os mesmos a fim de sanar essa problemática.

3.6.1. Análise dos Clientes

Os potenciais clientes que serão atendidos pela ID Company LTDA-ME, são empresas de pequeno, médio e grande porte situadas na cidade de Tupã-SP até a região de Bauru-SP, nos setores de comércio, indústria e supermercado.

3.6.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Fluxo Consultoria	Abrangem todos os cursos da Escola Politécnica e da Escola de Química da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Tudo com a supervisão dos professores dessas instituições e mentoria de grandes empresas do mercado.	Sobre consulta dos projetos oferecidos.	Mediante orçamento de projetos	Empresas conceituadas no mercado. São os clientes que entram em contato com empresa, por atendimentos presenciais, eletrônico e telefone.	Consultoria em Engenharia para pequenas e médias empresas, empreendedores, pessoas físicas e a instituição da UFRJ.
Kola	Projetos exclusivos e personalizados. Acompanham o projeto, garantindo qualidade, desde sua concepção até sua instalação.	Sobre consulta dos projetos oferecidos.	Mediante orçamento de projetos	Empresas de diversos seguimentos. São os clientes que entram em contato com a empresa, por atendimentos presenciais, eletrônico e telefone.	Consultoria de ambientalização criativa para empresas.
Layout eventos	Exclusivo para solução eventos,	Sobre consulta	Mediante orçamento de	Empresas conceituadas no	Produzir e organizar eventos Corporativos de

	completa e pontual	dos projetos oferecidos.	projetos	mercado. São os clientes que entram em contato com a empresa, por atendimentos presenciais, eletrônico e telefone.	diversos portes e complexidades
--	--------------------	--------------------------	----------	--	---------------------------------

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Os concorrentes já possuem grande reconhecimento nacional, atuando para instituições de grande e médio porte, oferecendo serviços exclusivos, porém, as empresas acima citadas possuem carências de inovação podendo essa ser uma vantagem para a ID Company LTDA-ME.

3.6.3. Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
01	Kalunga	Caixa Sulfite A4	R\$ 190,00	À Vista	7 dias	Marília - SP
02	Lojas Americanas	Notebook Dell	R\$ 2.200,00	A Prazo 24X	15 dias úteis	Marília - SP
03	Submarino	Computador	R\$ 2.936,00	A Prazo 10X	20 dias úteis	End. Eletrônico
04	Apps Acessórios	Material escritório	R\$ 300,00	A Prazo 6X	7 dias	End. Eletrônico
05	Mobly	Mesa escritório	R\$ 215,00	A Prazo 12x	15 dias	End. Eletrônico
06	Mobly	Armário	R\$ 260,00	A Prazo 12X	15 dias	End. Eletrônico
07	Dafiti	Bicicleta	R\$ 319,90	A Prazo 10X	10 dias	End. Eletrônico

3.7. PLANO DE MARKETING

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

ID Company prestará serviços de layout organizacional, que tem um papel muito importante nas empresas, uma vez que irá decidir onde melhor dispor todas as instalações, máquinas, equipamentos e funcionários, permitindo máximo rendimento na produção e no menor tempo possível. O arranjo físico é recomendável a qualquer tipo de empresa, seja grande ou pequena, e através dele podem ser obtidos resultados surpreendentes e conseqüentemente a melhora no clima organizacional.

Uma inovação no setor, oferecida pela ID Company, seria o “*SELF-STORAGE*”, que alugaria boxes de variados tamanhos para as empresas não se desfazerem de seus objetos, tanto pessoais como profissionais, isso seria gratificante para os clientes pois o objeto estaria em segurança.

3.7.2. Preço

Porte Empresa	Projeto + implantação
Pequena	R\$ 5.600,00
Media	R\$ 6.000,00
Grande	R\$ 8.000,00

O prazo médio para entrega do projeto para empresas de pequeno porte será de 20 dias, empresas de médio porte terá o prazo de 30 dias e empresas de grande porte terá o prazo de 45 dias.

3.7.3. Estratégias Promocionais

A empresa ID Company contará como estratégias promocionais, propaganda em rádio e jornais, Internet e página em rede social, brindes, descontos

de acordo com o tamanho do layout vendido e a participação em feira de eventos para a divulgação da empresa.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

A empresa terá visitas com profissionais da área de layout em empresas ou supermercados para verificar a necessidade dos serviços, além de propagandas atrativas para chamar a atenção de futuros clientes. Para elaboração a empresa contará com serviços terceirizados, elaborados por parcerias, como por exemplo, engenheiros elétricos e mecânicos e designer de interiores.

3.7.5. Localização da Empresa

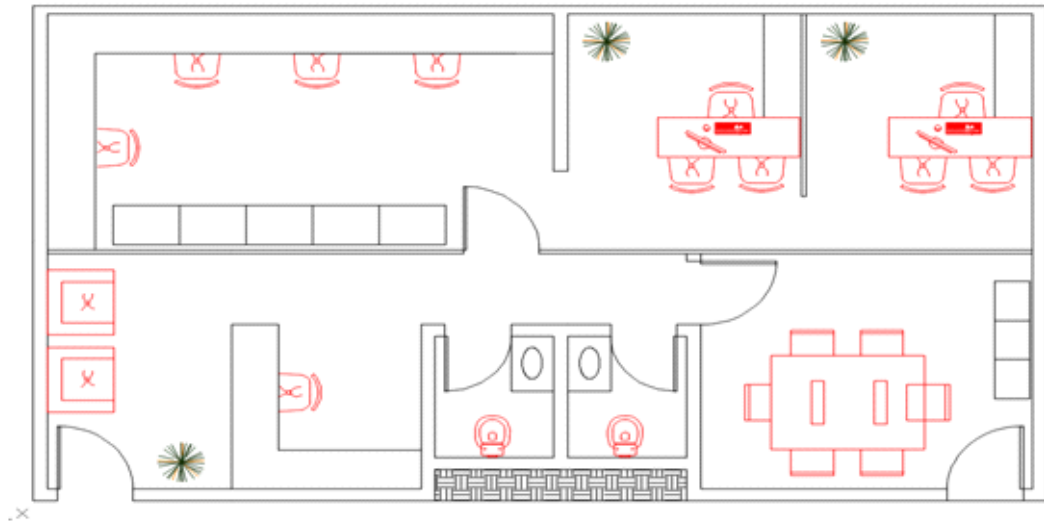
Endereço da Empresa: Av. Andreia Velini 280	
Bairro: Parque Industrial III	Cidade/Estado: Tupã
Telefone/Fax (14) 3441-6080	

A empresa será localizada no 3º distrito industrial, na cidade de Tupã-SP. A escolha deve-se ao fato de ser uma rua com diversas empresas com potenciais clientes.

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Layout ou Arranjo Físico

Figura 01 – Planta Baixa.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2018.

3.8.2. Capacidade Produtiva

Inicialmente a empresa terá a capacidade de atender 05 empresas por mês. Podendo futuramente aumentar o número de clientes, de acordo com a quantidade de funcionários na produção do projeto.

Empresas	Valor total do Serviço	Quantidade de projetos atendidos	Valor Total
Pequeno porte	R\$ 5.600,00	03	R\$ 16.800,00
Médio porte	R\$ 6.000,00	01	R\$ 6.000,00
Grande Porte	R\$ 8.000,00	01	R\$ 8.000,00
Total	-	-	R\$ 30.800,00

Empresa	Tempo Implantação
Pequena	20 dias
Media	30 dias
Grande	45 dias

3.8.3. Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Arquiteto	Responsável por coordenar projetar e organizar espaços internos e externos, além de desenhar o projeto de reforma.	Habilidade para auxílio na elaboração de projetos, acompanhamento de obras, realização de estudo de viabilidade técnica e econômica, levantamento de campo métrico, entre outras rotinas do departamento, focando a excelência dos serviços prestados. <ul style="list-style-type: none"> • Conhecimento na compatibilização de projetos, preparação e interpretação de desenho técnico, desenvolvimento de orçamentos, execução de medições, atualização de plantas, pesquisa de materiais e prospecção de fornecedores. • Aptidão para o planejamento de edificações funcionais, adequação às características do ambiente, execução de reformas, concepção de projetos de decoração de interiores, etc. • Conhecimento na criação de desenhos, digitalização de plantas, elaboração de relatórios, planilhas e cronogramas, tratamento de documentos variados e controle de arquivos técnicos. • Experiência em determinados processos envolvidos em construção, tais como: medição de obras, acabamentos, pisos, azulejos, revestimentos, e instalações elétricas, pintura, textura e grafito.
Secretária	Organizar documentos, classificar documentos, redigir cartas, comunicar com clientes.	Ensino médio completo, Experiência na área, facilidade com comunicação.
Office Boy	Realizar diversas tarefas rotineiras nas empresas, como o transporte e distribuição de correspondências, documentos, objetos e demais mensagens.	Saber andar de bicicleta. Estar cursando ensino médio.

3.9 INVESTIMENTOS

3.9.1 Investimentos

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
01	Computadores	03	R\$ 2.936,00	R\$ 8.808,00
02	Cadeiras	10	R\$ 70,00	R\$ 700,00
03	Notebooks	05	R\$ 2.200,00	R\$ 11.000,00
04	Mesas	05	R\$ 215,00	R\$ 1.075,00
05	Armários	02	R\$ 260,00	R\$ 520,00
06	Bicicleta	01	R\$ 319,90	R\$ 319,90
	Total de investimentos fixos			R\$ 22.422,90

3.9.2 Capital de giro

A – Estimativa do estoque inicial

O estoque inicial é composto pelos materiais indispensáveis à prestação do serviço, como descritos abaixo.

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
01	Lápis preto n.2 Max redondo 1205M/14 Faber Castell ET 12 UM	05	R\$ 8,40	R\$42,00
02	Caixa de sulfite A4	03	R\$190,00	R\$570,00
03	Caneta Esferográfica 1.0mm Cristal Azul Bic CX 50 UM	01	R\$ 26,90	R\$ 26,90
04	Caneta hidrográfica (azul,	09	R\$6,80	R\$ 61,20

	preta e vermelha) 0,4mm Point 88/46 Stabilo UN 1			
05	Borracha técnica DustFree SM187129 Faber Castell BT 1 UM	06	R\$5,50	R\$33,00
06	Régua em poliestireno 30 cm cristal 981.0 Acrimet PT 1 UM	06	R\$2,20	R\$13,20
07	Calculadora Financeira HP 12c	02	R\$ 218,00	R\$436,00
08	Grampeador Metal 26/6 – Grampline CX 1 UM	05	R\$ 23,58	R\$117,90
	Total de estoques	37		R\$1.300,20

B – Caixa mínimo

É o capital de giro próprio necessário para movimentar seu negócio. Representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Corresponde a uma reserva inicial de caixa.

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

É a média do prazo de financiamento a clientes, ou seja, do prazo concedido aos clientes para que estes efetuem o pagamento do que compraram.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	10%	0	0
A prazo (1)	20%	30	06
A prazo (2)	30%	60	18
A prazo (3)	40%	90	36
		Prazo médio total	60 dias

2º passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	10%	0	0
A prazo (1)	20%	30	06
A prazo (2)	30%	60	18
A prazo (3)	40%	90	36
		Prazo médio total	60 dias

3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

Foi estimado um prazo médio de permanência em estoque de 10 dias.

4º passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

	Número de dias
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – Prazo médio das vendas	60 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	10 dias
Subtotal 1 (1+2)	70 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio das compras	60 dias
Subtotal 2	60 dias
Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 – subtotal 2)	10 dias

A empresa irá necessitar durante esse período de caixa para cobrir seus gastos e financiar clientes.

B – Caixa mínimo- Representa a reserva em dinheiro necessária para que a empresa financie suas operações iniciais.

1. Custo fixo mensal	R\$ 18.412,00
2. Custo variável mensal	R\$ 4.218,28
3. Custo total da empresa (1+2)	R\$ 22.540,28
4. Custo total diário (item 3/ 30 dias)	R\$ 751,34
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (quadro anterior)	10 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 7.513,43

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa para um período de 30 dias é de R\$ 7.513,43

Resumo do capital de Giro

Investimentos Financeiros	R\$
A – Estoque Inicial	R\$ 1.320,00
B – Caixa mínimo	R\$ 7.513,43
Total do capital de giro	R\$ 8.833,43

3.9.3 – Investimentos pré-operacionais

Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender.

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.174,63
Divulgação	R\$ 1.000,00
Total	R\$ 2.174,63

3.9.4 Investimento total

Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos	R\$ 22.422,90	66,93
2. Capital de Giro	R\$ 8.833,43	26,42%
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 2.174,63	6,65%
Total (1+2+3)	R\$ 33.430,96	100%
FONTES DE RECURSOS		
Fontes de Recursos	Valor R\$	(%)
1. Recursos próprios	50.000,00	100%
2. Recursos de Terceiros		
3. Outros		
Total (1+2+3)	50.000,00	100%

3.10. Plano De Custos/Financeiro

3.10.1. Custo do Serviço

3.10.1.1 Mão de obra

CUSTO DO SERVIÇO	
Salário Arquiteto	R\$ 2.800,00
FGTS	R\$ 224,00
Cesta básica	R\$ 110,00
Custo total	R\$ 3.134,00

Custo Mão Obra por consultor = 3134,00

30 dias

Custo Mão Obra = R\$ 104,47 por dia

Porte da Empresa	Profissionais envolvidos	Valor por dia	Quantidade de dias	Total do custo variável
Pequena	01	R\$ 104,47	20	R\$ 2.089,40
Media	01	R\$ 104,47	30	R\$ 3.134,10
Grande	01	R\$ 104,47	45	R\$ 4.701,15

3.10.1.2 Cálculo dos Materiais Diretos

Empresa de Pequeno Porte			
Item	Quantidade	Valor unitário	Total
Papel sulfite	10 unidades	R\$ 0,05	R\$ 0,50
Calculadora científica de bolso	01 unidade	R\$ 14,00	R\$ 14,00
Caneta esferográfica	01 unidade	R\$ 5,90	R\$ 5,90
Borracha	01 unidade	R\$ 2,99	R\$ 2,99
Lápis	01 unidade	R\$ 2,90	R\$ 2,90
Tesoura	01 unidade	R\$ 9,90	R\$ 9,90
Régua	01 unidade	R\$ 1,00	R\$ 1,00
Apontador	01 unidade	R\$ 2,50	R\$ 2,50
Transferidor	01 unidade	R\$ 1,00	R\$ 1,00
CUSTO TOTAL		R\$ 40,24	R\$ 40,69

Empresa de Médio Porte			
Item	Quantidade	Valor unitário	Total
Papel sulfite	20 unidades	R\$ 0,05	R\$ 1,00
Calculadora científica de bolso	01 unidade	R\$ 14,00	R\$ 14,00
Caneta esferográfica	02 unidades	R\$ 5,90	R\$ 11,80
Borracha	02 unidades	R\$ 2,99	R\$ 5,98
Lápis	02 unidades	R\$ 2,90	R\$ 5,98
Tesoura	02 unidades	R\$ 9,90	R\$ 19,80
Régua	02 unidades	R\$ 1,00	R\$ 2,00
Apontador	01 unidade	R\$ 2,50	R\$ 2,50
Transferidor	01 unidade	R\$ 1,00	R\$ 1,00
CUSTO TOTAL		R\$ 40,24	R\$ 64,06

Empresas de Grande Porte			
Item	Quantidade	Valor unitário	Total
Papel sulfite	30 unidades	R\$ 0,05	R\$ 1,50
Calculadora científica de bolso	04 unidades	R\$ 14,00	R\$ 56,00
Caneta esferográfica	04 unidades	R\$ 5,90	R\$ 23,60
Borracha	04 unidades	R\$ 2,99	R\$ 11,96
Lápis	04 unidades	R\$ 2,90	R\$ 11,60
Tesoura	04 unidades	R\$ 9,90	R\$ 39,60
Régua	04 unidades	R\$1,00	R\$ 4,00
Apontador	01 unidade	R\$ 2,50	R\$ 2,50
Transferidor	04 unidades	R\$ 1,00	R\$ 4,00
CUSTO TOTAL		R\$ 40,24	R\$ 154,76

3.10.1.3 Custo total do serviço

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

Porte da Empresa	Custo do Serviço	Custo Material Direto	Custo Total do Serviço
Pequena	R\$ 2.089,40	R\$ 40,69	R\$ 2.130,09
Media	R\$ 3.134,10	R\$ 64,06	R\$ 3.198,16
Grande	R\$ 4.701,15	R\$ 154,76	R\$ 4.855,91

3.10.2. Custo Fixo

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Aluguel	R\$ 2.500,00
Outros Salários	R\$ 4.200,00
Contador	R\$ 1.000,00
Despesas Bancárias	R\$ 600,00
Pro labore	R\$ 7.500,00
IPTU	R\$ 150,00
Propaganda	R\$ 100,00
Combustível	R\$ 450,00
Água	R\$ 130,00
Energia	R\$ 1.122,00
Telefone	R\$ 60,00
Internet	R\$ 300,00
Produtos de Limpeza	R\$ 100,00
Alimentação	R\$ 50,00
Material de Escritório	R\$ 150,00
Total	R\$ 18.412,00

Valor mensal das despesas fixas = R\$ 18.412,00

Dias trabalhados = 30 dias

Custo Fixo = R\$ 18.412,00 /30

Custo Fixo = R\$ 613,73 por dia

3.10.3. Custo Variável

Aqui, serão registrados os gastos com impostos e comissões de vendedores ou representantes. Esse tipo de despesa incide diretamente sobre as vendas e, assim como o custo com materiais diretos ou mercadorias vendidas, é classificado como um custo variável.

EMPRESA DE PEQUENO PORTE			
DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	16,93%	R\$ 5.600,00	R\$ 948,08
SUBTOTAL 1			
2. GASTOS COM VENDAS			
Propaganda		R\$ 200,00	R\$ 200,00
SUBTOTAL 2			
TOTAL (1+2)		R\$ 5.800,00	R\$ 1.148,08

EMPRESA DE MÉDIO PORTE			
DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	16,93%	R\$ 6.000,00	R\$ 1.015,80
SUBTOTAL 1			
2. GASTOS COM VENDAS			

Propaganda		R\$ 300,00	R\$ 300,00
SUBTOTAL 2			
TOTAL (1+2)		R\$ 6.300,00	R\$ 1.315,80

EMPRESA DE GRANDE PORTE			
DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	16,93%	R\$ 8.000,00	R\$ 1.354,40
SUBTOTAL 1			
2. GASTOS COM VENDAS			
Propaganda		R\$ 400,00	R\$ 400,00
SUBTOTAL 2			
TOTAL (1+2)		R\$ 8.400,00	R\$ 1.754,40

Porte da Empresa	Valor Simples Nacional	Valor Propaganda	Valor total (R\$)
Pequeno	R\$ 1.148,08	R\$ 200,00	R\$ 1.348,08
Médio	R\$ 1.315,80	R\$ 300,00	R\$ 1.615,80
Grande	R\$ 1.754,40	R\$ 400,00	R\$ 2.154,40
Total	R\$ 4.335,91	R\$ 900,00	R\$ 5.118,28

3.10.4. Apuração do Custo Total Serviço

Porte da Empresa	Custo Mão de obra	Custo Material direto	Custo fixo	Custo variável	Custo total do serviço
Pequena	R\$ 2.089,40	R\$ 40,69	R\$ 613,73	R\$ 1.148,08	R\$ 3.891,90
Médio	R\$ 3.134,10	R\$ 64,06	R\$ 613,73	R\$ 1.315,80	R\$ 5.127,69
Grande	R\$ 4.701,15	R\$ 154,76	R\$ 613,73	R\$ 1.754,40	R\$ 7.224,04

3.10.5 Preço de venda

Definição da Margem de Lucro

Porte da Empresa	Custo total	Margem	Preço de venda
Pequeno	R\$ 3.891,90	43%	R\$ 5.565,42
Médio	R\$ 5.127,69	15%	R\$ 5.896,84
Grande	R\$ 7.224,04	10%	R\$ 7.946,44

3.10.6 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\$	(%)
	Receita total com vendas	30.800,00	100%
	(-) Custos dos serviços	24.027,43	78%
	LUCRO DO PERÍODO	6.772,57	22%

3.10.7. Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o quanto sua empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período.

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{30.800,00 - 4.218,28}{30.800,00}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = 26.581,72 / 30.800,00 = 0,86\%$$

$$\text{PE (Ponto de Equilíbrio)} = 18.412,00 / 0,86 = 21.409,30$$

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 21.409,30. 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.

Lucro: R\$ 6.772,57 x 12 meses = R\$ 81.270,84

Receita Total: 30.800,00 x 12 meses = R\$ 369.600,00

$$\text{Lucro Líquido} = \frac{\text{R\$ 81.270,84}}{\text{R\$ 369.600,00}} \times 100 = 21,98\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 369.600,00 de receita total “sobram” R\$ 81.270,84 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 21,98% ao ano.

3.11.2 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retornado capital investido aos sócios. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

Lucro Líquido: R\$ 6.772,57 x 12 meses = R\$ 81.270,84

Investimento Total: R\$ 50.000,00

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento}} = \frac{\text{R\$ 81.270,84}}{\text{R\$ 50.000,00}} = 1,6254 \times 100 = 162,54\%$$

Isso significa que, a cada ano, o empresário recupera 162,54% 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\$ 6.772,57 x 12 meses = R\$ 81.270,84

Investimento Total: R\$ 50.000,00

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{\text{R\$ 50.000,00}}{\text{R\$ 81.270,84}} = 0,6152$$

$$0,6152 \times 100 = 61,52/12 \text{ (meses)} = 5,1$$

Isso significa que, 5 anos e 1 mes após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	<ul style="list-style-type: none"> • Serviço adequado a qualquer tipo de segmento de atividade • Oferecer um plano de marketing atrativo. • Boa comunicação. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de concorrentes na região. • Mercado em crescimento. • Busca por inovação
Pontos Fracos	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de mão de obra qualificada • Falta de parceiros • Confiabilidade, uma vez que o serviço oferecido para o cliente é novidade no mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Parcerias com Designers de interiores e arquitetos • Meios de fidelizar os clientes

Conclusão da Análise SWOT: Confrontando força x oportunidade, observa-se que layout organizacional se adequa a qualquer ramo de atividades econômicas, o mercado oferece diversas oportunidades de implantar estes serviços está sendo a maior força da empresa, levando em consideração a falta de concorrentes na região. Tendo como estratégia utilizar a gestão como diferencial.

As ameaças diretas são os profissionais em design de interiores e os arquitetos, que podem se adequar e oferecer especificamente o serviço de Layout Organizacional. Para sanar esta ameaça a estratégia a ser utilizada será unir a mão de obra qualificada deles a empresa. Para a fidelização dos clientes oferecer assessoria de forma gratuita, por alguns meses seguintes, para que o Layout continue funcionando.

Algumas fraquezas observadas é a falta de mão de obra qualificada, falta de recursos financeiros. A principal estratégia seria a busca constante por qualificação e mão de obra qualificada e alinhar um bom marketing para chamar a atenção das empresas a conhecer nosso trabalho.

Como o serviço é bem inovador e carece na região, rapidamente serão levantados recursos para que trabalhos mais completos sejam elaborados alavancando a empresa no mercado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Layout é a distribuição física de máquinas, pontos de trabalho, equipamentos, homens, área de circulação, unidades de apoio e tudo mais que ocupa espaço em um ambiente, com objetivo de maximizar o funcionamento do processo e otimizar o trabalho. Em um mundo globalizado e cheio de inovações, as empresas, para sua sobrevivência, devem buscar a liderança no mercado em que atuam, e um layout bem planejado influencia diretamente na redução de custos, aumento de produtividade, prazo de entrega do produto final e conseqüentemente garante a competitividade da empresa; dessa forma uma das maneiras de conquistar o mercado é possuir um layout adequado às necessidades da empresa.

A aplicação de um bom layout está ligada a excelência dos produtos e serviços, pois elimina as falhas e desordens existentes no processo produtivo, melhorando a eficiência na produtividade e na distribuição dos produtos, garantindo assim acompanhar o crescimento da demanda mercadológica, preocupando-se com a localização física dos recursos de transformação, trata-se de decidir onde colocar todas as instalações.

Nesse sentido, a fim de demonstrar a importância do layout organizacional, sua utilização nas empresas e solucionar as dúvidas das pessoas sobre o assunto, foi realizado um levantamento de dados por meio de questionário com 86 pessoas, dentre eles alunos do 3º módulo de Administração da ETEC Professor Massuyuki Kawano, amigos e familiares que responderam 10 (dez) questões de múltipla escolha acerca do tema. Dessa maneira foi possível identificar que, se as empresas tivessem um Layout eficiente e organizado, se tornariam mais atrativas e poderiam gerar mais lucros.

Nesse contexto, surgiu a ideia então da criação de uma empresa voltada à consultoria em layout organizacional, a ID Company. Após pesquisas realizadas e após a elaboração de plano de negócio considera-se a criação da empresa viável para o mercado atual, onde muitas empresas necessitam de melhor organização para busca de otimização de tempo e espaço.

Assim é possível concluir que a implantação de um bom layout é uma ferramenta indispensável dentro de qualquer organização, sendo ele responsável por diversos benefícios dentro da mesma e sendo a solução de

diversos problemas como baixa produtividade e falta de aproveitamento de espaço físico.

REFERÊNCIAS

BOA, Carolina; DONATELLI; ANDRADE, Paula; NOGUEIRA. Análise do Layout de uma Indústria Moveleira Localizada no Polo de Linhares. Espírito Santo – Brasil. 19 p. Administração. Espírito Santo – Brasil,2012.

CARDOZO, Esmailen. Análise e proposta de layout para uma serralheria: estudo de caso. Maringá Paraná – Brasil: Universidade Estadual de Maringá, 2012. 59 p. Engenharia de produção, Maringá Paraná – Brasil, 2012.

GERLACH, Gustavo. Proposta de melhoria de layout visando a otimização do processo produtivo em uma empresa de pequeno porte. Horizontina – Brasil: FAHOR, 2013.51 p. Engenharia de Produção, Horizontina-Brasil,2013.

JUNIOR, Augusto. LAYOUT: A Importância de escolher o Layout ideal devido à exigência no mercado competitivo. Lins SP – Brasil. Unisalesiano,2009. 12 p. Marketing, Lins SP- Brasil, 2009.

MACHLINE, C. Analise e proposta de layout para uma serralheria: estudo de caso, Universidade estadual de Maringá centro de tecnológica e departamento de engenharia de Produção, Maringá - Paraná 2012

REIS, Dayr Américo dos. Administração da Produção: Sistemas, Planejamento e Controle. 1ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 1978

RUSSOMANO, Vítor Henrique. PCP – Planejamento e Acompanhamento da Produção. 6ª ed. São Paulo. Editora Pioneira, 2000.

SILVA; FERREIRA; SOUSA; XAVIER. A influência do layout na gestão organizacional. Fortaleza, CE, Brasil: UNEGEP,2015. 23 p. Engenharia de Produção, Fortaleza, CE, Brasil,2015.

Tompkins, J. A; Analise e proposta de layout para uma serralheria: estudo de caso, Universidade estadual de Maringá centro de tecnológica e departamento de engenharia de Produção, Maringá - Paraná 2012

Layout in: Acesso em 22/06/2018> http://www.empresario.com.br/artigos/artigos_html/artigo_170699_a.html

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE ID COMPANY LTDA-ME

1. **Luana Cristina dos Santos**, brasileira, tupãense, solteira, nascida em 12 de novembro de 1991, auxiliar de recursos humanos, nº do CPF 393.424.378-93, RG nº 47.926.087-4/SP, domiciliada e residente Rua João Capiotto nº 455 lado A, e,

2. **Marcel Pessoa Costa**, brasileiro, tupãense, solteiro, nascido em 29 de junho de 1996, técnico em Recursos Humanos, técnico em Administração, CPF 431.956.218-60, RG 49.816.788-4/SP, domiciliado e residente na Rua Estefan Gelezoglo, nº 92, e,

3. **Luane Elise de Mello**, brasileira, tupãense, solteira, nascida em 18 de dezembro de 1998, técnico em Administração, CPF 422.512.848-26, RG 45.785.849-7/SP, domiciliada e residente na Rua Manoel Ignácio, nº 1050, e,

4. **João Gabriel Alves de Oliveira**, brasileiro, tupãense, solteiro, nascido em 29 de agosto de 2000, técnico em administração, CPF 465.737.978-09, RG 50.295.491-7/SP, domiciliado e residente na Rua Sérgio Bevilacqua, nº 30, e,

5. **Hana Beatriz Matos Franzotti**, brasileira, tupãense, solteira, nascida em 19 de dezembro de 2001, técnico em Administração, CPF 408.021.118-07, RG 59.572.146-1/SP, domiciliada e residente na Rua Mário Yamamoto, nº 223, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial IDEAL COMPANY LTDA ME e terá sede e domicílio na Av. Andreia Velini, 280, complemento, Parque Industrial III, Tupã, SP e CEP 17603-820.

2ª O capital social será R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) dividido em 100 quotas de valor nominal R\$ 100,00 (cem reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Luana Cristina dos Santos, 100 quotas –R\$100,00– totalizando R\$ 10.000,00;
Marcel Pessoa Costa, 100 quotas – R\$100,00– totalizando R\$ 10.000,00;
Luane Elise de Mello, 100 quotas – R\$100,00– totalizando R\$ 10.000,00;
João Gabriel Alves de Oliveira, 100 quotas –R\$100,00– totalizando R\$ 10.000,00;
Hana Beatriz Matos Franzotti, 100 quotas –R\$100,00– totalizando R\$ 10.000,00.

3ª O objeto será a prestação de serviço de consultoria em layout organizacional.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 27 de NOVEMBRO de 2018 e seu prazo de duração é indeterminado.

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

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

7ª A administração da sociedade caberá LUANA CRISTINA DOS SANTOS com os poderes e atribuições de DIRETOR 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.

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

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

12ª 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.

13ª O(s) Administrador (es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a

economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14 Fica eleito o foro de Tupã 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 05vias.

Tupã/SP, 27 de novembro de 2018

Luana Cristina dos Santos

Marcel Pessoa Costa

Luane Elise de Mello

João Gabriel Alves de Oliveira

Hana Beatriz Matos Franzotti

Visto: _____

(OAB/SP)

Nome

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO NA REGIÃO DE TUPÃ

IMPORTANCIA DO LAYOUT
<p>Qual sua idade?</p> <ul style="list-style-type: none"> • 16 a 20 • 21 a 25 • 26 a 30 • 31 a 35 • 36 acima <p>•Qual o seu sexo?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feminino • Masculino <p>•Qual ferramenta de marketing atinge maior público?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociais • Panfletos • Jornais /Revistas • Propagandas no Youtube • Outro: • <p>•Você já ouviu falar em Layout Empresarial?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sim • Não <p>•Conhece alguma empresa que ofereça serviço de Layout?</p> <ul style="list-style-type: none"> •Sim. Qual? • Não <p>•Você acha que a comunicação visual é importante dentro de uma empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sim. • Não • Talvez <p>•Na sua opinião quais benefícios um bom Layout pode agregar a empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redução de custos • Melhor aproveitamento de espaço • Aumento de produtividade • Melhora no clima organizacional • Aumento de clientes • Outro:

•Quais as necessidades das empresas da sua cidade quanto ao Layout?

- Faixa das atraentes
- Melhor utilização dos espaços
- Ambientes mais agradáveis
- Outro:

•Se você tivesse uma empresa contrataria o serviço de Layout Empresarial?

- Sim
- Não
- Talvez

•Na sua opinião qual setor é mais problemático em relação a Layout?

- Comercio
- Escritórios
- Indústrias
- Outro:

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

