

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

**TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**CRISTIANE TRINCA DA SILVA  
ÉDER BERNARDES COELHO  
KEYDY TALITA DOS SANTOS LEIVA  
LAURINO PEREIRA DOS SANTOS  
TAYNÁ BARROS DE SOUZA  
VITÓRIA DE MELO FERREIRA**

**SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO DE MOTOCICLISTAS: ESTRATÉGIAS  
PARA OBTER MAIS SEGURANÇA NO TRÂNSITO.**

**Tupã - SP**

**2015**

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

**TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**CRISTIANE TRINÇA DA SILVA**  
**ÉDER BERNARDES COELHO**  
**KEYDY TALITA DOS SANTOS LEIVA**  
**LAURINO PEREIRA DOS SANTOS**  
**TAYNÁ BARROS DE SOUZA**  
**VITÓRIA DE MELO FERREIRA**

**SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO DE MOTOCICLISTAS: ESTRATÉGIAS  
PARA OBTER MAIS SEGURANÇA NO TRÂNSITO.**

Trabalho apresentado à ETEC Prof.  
Massuyuki Kawano, como requisito parcial  
para obtenção do título de Técnico em  
Administração.

Orientador: Prof. Esp. Dercílio Volpi Júnior

**Tupã - SP**

**2015**

# **ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO**

**TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**CRISTIANE TRINCA DA SILVA  
ÉDER BERNARDES COELHO  
KEYDY TALITA DOS SANTOS LEIVA  
LAURINO PEREIRA DOS SANTOS  
TAYNÁ BARROS DE SOUZA  
VITÓRIA DE MELO FERREIRA**

## **SAÚDE E SEGURANÇA NO TRABALHO DE MOTOCICLISTAS: ESTRATÉGIAS PARA OBTER MAIS SEGURANÇA NO TRÂNSITO.**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Esp. Dercílio Volpi Júnior  
Orientador

---

Prof (a). Aline Bezerra da Silva  
Avaliador (a)

---

Prof (a). Edvaldo Navas Rodrigues  
Avaliador (a)

---

Michel Bruno de Souza Rodrigues  
Avaliador (a)

---

Valdemar Alves Terem  
Avaliador (a)

**Tupã, 23 de Junho de 2015.**

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

Dedicamos aos nossos pais, Aparecido e Ana, Maria e Paulo, Francisco e Zenaide, Augusto (in memoria) e Lindaura, Ademir e Luciana, Andreia, que nos apoiaram durante toda a trajetória que levou a tão sonhada conquista.

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

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para nossa aprendizagem e conseqüentemente por 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 pais e Familiares, que nos apoiaram durante toda a trajetória que levou a tão sonhada conquista.

“Que os vossos esforços desafiem as impossibilidades, lembrai-vos de que as grandes coisas do homem foram conquistadas do que parecia impossível.”

*Charles Chaplin.*

SILVA, Cristiane Trinca da; COELHO, Éder Bernardes; LEIVA, Keydy Talita dos Santos; SANTOS, Laurino Pereira dos; SOUZA, Tayná Barros de; FERREIRA, Vitória de melo. **Saúde e segurança no trabalho de motociclistas: estratégias para obter mais segurança no trânsito**. 2015. p. 61. Trabalho de Conclusão de Curso (Técnico em Administração) – Centro Paula Souza – Etec Prof. Massuyuki Kawano – Tupã, 2015.

## RESUMO

Motociclista é o indivíduo que possui ou faz uso da motocicleta por razões profissionais ou não profissionais. As viagens de moto são consideradas deslocamento entre locais relativamente distantes, com qualquer propósito. O primeiro produto será um adaptador para carregador de celulares a ser instalado em motos de qualquer cilindrada, o que possibilitaria ao motociclista o conforto em estar conectado com o mundo em qualquer situação sem o problema de ficar sem energia para seu aparelho. O segundo produto é uma câmera que será instalada na traseira da moto, projetando em uma tela no painel tudo que se passa atrás do veículo, resolvendo os “pontos cegos” que o condutor enfrenta no dia-a-dia. Este trabalho objetiva apresentar dois produtos relevantes e inovadores para a segurança e conforto do motociclista. Mostrar de forma clara a realidade escolhida, as melhores estratégias, de modo a focar a obtenção da segurança no trânsito, por isso o objetivo é criar acessórios facilitadores para a segurança no trânsito dos mesmos. Através do conhecimento obtido em aula, das pesquisas bibliográficas realizadas, com metodologia quantitativa-qualitativa, o trabalho se desenvolveu em grupo e espera sanar problemas que a muitos motociclistas afetam. O projeto elaborado ficou claro que se valendo das ferramentas e métodos apresentados é possível criar produtos para o mercado motociclístico, haja vista que tal mercado tão pouco é explorado no Brasil. O carregador de celulares para motos irá ajudar nos imprevistos que são decorrentes do dia-a-dia em longas viagens, de passeio ou de trabalho. Com isto, proporcionando aos motociclistas a praticidade de recarregar seus celulares em qualquer local que estejam e uma auto segurança em sua locomoção. E câmera fixada na traseira da moto, projetada para captar e reproduzir imagens evitando os “pontos-cegos” em uma tela acoplada ao painel, facilitando a visibilidade e proporcionando segurança à vida dos motociclistas, trazendo conforto e praticidade. Conclui-se que tais produtos, inovadores e criativos, vêm ao encontro do mercado consumidor motociclístico, oferecendo segurança no dia-a-dia dos mesmos, com um custo-benefício acessível a todos.

**Palavras-chaves:** Motociclismo; Segurança; Acessórios; Trânsito; Inovação.



SILVA, Cristiane Trinca da; COELHO, Éder Bernardes; LEIVA, Keydy Talita dos Santos; SANTOS, Laurino Pereira dos; SOUZA, Tayná Barros de; FERREIRA, Vitória de melo. **Health and safety of motorcyclists: strategies for more traffic safety**. 2015. p. 61. Trabalho de Conclusão de Curso (Técnico em Administração) – Centro Paula Souza – Etec Prof. Massuyuki Kawano – Tupã, 2015.

## ABSTRACT

Motorcyclist is the individual who owns or uses motorcycle for professional or non-professional reasons. The bike rides are considered shift between relatively distant locations, for any purpose. The first product is an adapter for mobile phone charger to be installed on any motorcycle engine capacity, which would allow the rider comfort in being connected with the world in any situation without the problem of running out of power for your device. The second product is a camera that will be installed in the rear of the bike, projecting onto a screen on the dashboard everything that goes behind the vehicle, solving the "blind spots" that the driver faces on a day-to-day. This study aims to present two relevant and innovative products for the safety and comfort of the rider. Show clearly the chosen fact, the best strategies in order to focus on getting traffic safety, so the goal is to create facilitators accessories for road safety thereof. Through the knowledge gained in class, bibliographical research conducted with quantitative and qualitative methodology, the work developed in groups and expected remedy problems that affect many bikers. The developed project became clear that taking advantage of the presented tools and methods you can create products for the motorcycle market, given that this market is so little explored in Brazil. The mobile charger for bikes will help in unforeseen circumstances that arising from day to day on long trips, walk or work. With this, giving riders the convenience of recharging their mobile phones anywhere they are and auto safety in their locomotion. And camera attached to the back of the bike, designed to capture and play back images while avoiding the "blind spots" in a coupled to the display panel, facilitating visibility and providing security to the lives of motorcyclists, bringing comfort and practicality. It concludes that such products, innovative and creative, come to meet consumer motorcycle market, offering security in day-to-day thereof, at an affordable cost-effective at all.

**Keywords:** Motorcycle; Security; Accessories; Traffic; Innovation.

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 01:</b> Modelo do processo de comunicação .....	19
<b>Figura 02:</b> Exemplo entre Moto Grupo e Moto Clube .....	22
<b>Figura 03:</b> Reunião com Presidente do Moto Clube Fantasmas D'Oeste .....	23
<b>Figura 04:</b> Layout visão da fachada lateral esquerda .....	37
<b>Figura 05:</b> Layout visão superior .....	37
<b>Figura 06:</b> Layout visão superior lateral esquerdo .....	38
<b>Figura 07:</b> Layout vista lateral esquerda dos fundos .....	38
<b>Figura 08:</b> Layout visão superior aérea .....	39
<b>Figura 09:</b> Layout visão frontal .....	39

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 01:</b> Diminuição dos acidentes nas estradas.....	45
<b>Gráfico 02:</b> Viabilidade do carregador de celular embutido na moto.....	46
<b>Gráfico 03:</b> Adaptação dos consumidores quanto ao uso da tecnologia.....	46
<b>Gráfico 04:</b> Aceitação dos motociclistas com relação aos produtos.....	47
<b>Gráfico 05:</b> Disposição dos consumidores em relação ao valor pago por uma moto com essa tecnologia.....	47

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 01:</b> Concorrentes .....	33
<b>Tabela 02:</b> Fornecedores .....	33
<b>Tabela 03:</b> Preço dos acessórios .....	34
<b>Tabela 04:</b> Cargos .....	40
<b>Tabela 05:</b> Custos fixos .....	40
<b>Tabela 06:</b> Custos variáveis .....	41
<b>Tabela 07:</b> Custo do Carregador .....	41
<b>Tabela 08:</b> Custo da câmera/tela .....	42
<b>Tabela 09:</b> Margem de contribuição .....	42
<b>Tabela 10:</b> Análise SWOT .....	44

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	15
<b>2. CONTEXTUALIZANDO O COTIDIANO DO MOTOCICLISTA NO TRÂNSITO</b> .....	17
2.1. SEGURANÇA DOS USUÁRIOS .....	17
2.2. CÓDIGO NACIONAL DE TRÂNSITO .....	17
2.3. SAÚDE DOS USUÁRIOS .....	18
2.4. CONTEXTO DE COMUNICABILIDADE .....	19
<b>3. ANTENANDO O MERCADO DO MOTOCICLISMO E A COMUNICAÇÃO GLOBAL</b> .....	21
3.1. RODANDO EM DUAS RODAS: PRAZER, EMOÇÃO, PROBLEMAS E SOLUÇÕES .....	21
3.1.1. O motociclista como consumidor de produtos <i>sui generis</i> .....	24
3.1.2. Celular e sua ínfima carga energética como problema em uma viagem motociclística .....	25
<b>4. PLANO DE NEGÓCIO</b> .....	27
<b>4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	27
<b>4.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b> .....	27
4.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários .....	27
4.2.1.1. Experiência Profissional e Atribuições.....	29
4.2.2. Dados do Empreendimento.....	30
4.2.2.1. Missão e Visão da Empresa .....	30
4.2.2.2. Setor de Atividade .....	30
4.2.2.3. Forma Jurídica .....	31
4.2.2.4. Enquadramento Tributário .....	31
4.2.3. Capital Social .....	31
4.2.4. Fonte de Recursos .....	31
<b>4.3. ANÁLISE DE MERCADO</b> .....	31
4.3.1. Análise dos clientes .....	31
4.3.2. Análise dos concorrentes .....	33
4.3.3. Análise dos fornecedores .....	33
<b>4.4. PLANO DE MARKETING</b> .....	34
4.4.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços .....	34

4.4.2. Preço .....	34
4.4.3. Estratégias Promocionais.....	34
4.4.4. Estrutura de Comercialização .....	35
4.4.5. Localização da Empresa .....	36
<b>4.5. PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>37</b>
4.5.1. Layout ou Arranjo Físico.....	37
4.5.2. Capacidade Produtiva .....	40
4.5.3. Necessidade de Pessoal.....	40
<b>4.6. PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>40</b>
4.6.1. Custo Fixo .....	40
4.6.2. Custo Variável .....	41
4.6.3. Custo Produto Vendido.....	41
4.6.4. Margem de Contribuição .....	42
4.6.5. Ponto de Equilíbrio .....	43
<b>4.7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....</b>	<b>44</b>
<b>5. PESQUISA DE MERCADO.....</b>	<b>45</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>48</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>50</b>
<b>APÊNDICE A .....</b>	<b>52</b>
<b>APÊNDICE B .....</b>	<b>55</b>
<b>APÊNDICE C .....</b>	<b>56</b>
<b>APÊNDICE D .....</b>	<b>57</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Motociclista é o indivíduo que possui ou faz uso da motocicleta por razões profissionais ou não profissionais.

As viagens de moto são consideradas deslocamento entre locais relativamente distantes, com qualquer propósito.

De acordo com cientistas japoneses, pilotar uma moto faz bem para o cérebro. Estudos realizados pela Universidade de Tohoku, junto à Yamaha, efetuou a análise em 22 homens, foram observados todas as movimentações e atividades das áreas frontais do cérebro, responsáveis pela memória, gestão da informação e concentração. No teste, durante dois meses, onze homens utilizaram moto, e o outro grupo utilizou carros. Os resultados da pesquisa apontaram melhorias relevantes na memória e outras atividades típicas das áreas frontais do cérebro. (PASCHER, 2014).

Registrar o cotidiano dos motociclistas nas cidades brasileiras hoje é registrar um quadro de violência desmedida. Os motociclistas já são as maiores vítimas do trânsito nacional, matando mais de 40 (quarenta) mil pessoas por ano. E a situação é ainda mais grave no interior do país, especialmente no sudeste, norte e nordeste, que já registram taxas de mortes e feridos superiores as das grandes metrópoles. Pensando neste problema surgiu a ideia de desenvolver dois produtos: um terminal para carregador de celular para moto e uma câmera que se somará à visão dos retrovisores, para facilitar a visão dos chamados “pontos-cegos” e imprevistos dos motociclistas e tentar buscar saídas, garantindo então a sua segurança e facilidade.

Analisando o dia-a-dia, o carregador desenvolvido para motos ajudaria os motociclistas a se precaverem de imprevistos ocorridos em viagens e no cotidiano, trazendo assim uma facilidade e até mesmo segurança para os mesmo.

O carregador de celulares para motos tem a finalidade de precaver imprevistos que são decorrentes do dia-a-dia em longas viagens, de passeio ou de trabalho. Com isto, seria proporcionada aos motociclistas a praticidade de recarregar seus celulares em qualquer local que estejam e uma auto-segurança em sua locomoção.

Já câmera fixada na traseira da moto, foi projetada para captar e reproduzir imagens dos “pontos-cegos” em uma tela acoplada ao painel, facilitando a

visibilidade e proporcionando segurança à vida dos motociclistas, trazendo conforto e praticidade.

Imprevistos e acidentes ocorrem todos os dias, principalmente quando se fala do cotidiano do motociclista que vive no trânsito. Com isso os mesmos saem de suas casas com medo de que algo possa vir a acontecer. Estes acessórios foram desenvolvidos no intuito de assegurar ao motociclista mais confiança.

O referido projeto procura mostrar de forma clara a realidade escolhida, as melhores estratégias, de modo a focar a obtenção da segurança no trânsito, por isso o objetivo geral é criar acessórios facilitadores para a segurança no trânsito de ciclistas, motoristas e motociclistas.

Os objetivos específicos são:

- Realizar pesquisa de campo e de mercado com o público alvo;
- Realizar entrevistas com pessoas que utilizam a motocicleta de varias formas;
- Desenvolver protótipo do carregador;
- Desenvolver protótipo de câmera traseira;
- Apresentar o projeto através do método CANVAS;
- Apresentar os acessórios.

Esse trabalho terá levantamento bibliográfico através de pesquisas em revistas específicas e artigos digitais. Será utilizada também uma pesquisa de mercado com o público alvo, entrevistas oral com motociclistas e profissionais da área, tabulação de dados e demonstração em gráficos dos resultados. O presente trabalho, portanto, se enquadra metodologicamente as pesquisa qualitativa e quantitativa, que o outorga como metodologicamente científico.



## **2. CONTEXTUALIZANDO O COTIDIANO DO MOTOCICLISTA NO TRÂNSITO**

### **2.1. SEGURANÇA DOS USUÁRIOS**

O trânsito nada mais é que a interação entre máquinas e pessoas, contudo as mesmas precisam manter um bom relacionamento e funcionamento desse processo. A segurança é um ato que deve partir da consciência de cada um, evitando que acidentes aconteçam com frequência. Não é possível ter atos seguros no trabalho, se eles não forem reflexos do dia a dia, em casa, nos passeios e conseqüentemente no trânsito.

Na maioria dos casos, quem é julgado culpado é o motociclista, mas isso precisa ser estudado mais profundamente, pois existe grande irresponsabilidade de outros condutores. A lei que visa dar mais segurança entrou em vigor desde 1997, porém ainda existem lugares que não se adequaram a nova regra.

Utilizando os mais modernos conceitos de segurança veicular, que tratam de elementos adversos ao condutor como velocidade, fadiga, cumprimento de leis, estão totalmente atualizadas para a atual legislação de trânsito. Que mostram por que se deve cumprir - com linguagem de fácil entendimento - todos os conceitos relacionados à prevenção de acidentes, seja no trânsito, seja no trabalho.

### **2.2. CÓDIGO NACIONAL DE TRÂNSITO**

O Código de Trânsito Brasileiro (CTB) é um documento legal que define atribuições das diversas autoridades e órgãos ligados ao trânsito. Fornecem diretrizes para a Engenharia de Tráfego e estabelece normas de conduta, infrações e penalidades para os diversos usuários desse complexo sistema. Considera-se trânsito a utilização das vias por pessoas, veículos e animais, isolados ou em grupos, conduzidos ou não, para fins de circulação, parada, estacionamento e operação de carga ou descarga (CTB, 1997, p.18).

O CTB tem como base a Constituição Federal de 1988, respeita a Convenção de Viena e o Acordo do MERCOSUL (acordo de leis entre alguns países) e entrou em vigor no ano de 1998.

É o Órgão Executivo do Sistema Nacional de Trânsito, que integra da estrutura do Ministério da Justiça, com autonomia administrativa e técnica, com jurisdição sobre todo o território nacional.

Com sede em Brasília, este Departamento tem como objetivo principal fiscalizar e fazer cumprir a legislação de trânsito e a execução das normas e diretrizes estabelecidas pelo Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN), além de possuir a atribuição de supervisionar e coordenar os órgãos responsáveis pelo controle e fiscalização da execução da Política Nacional de Trânsito.

Faz-se oportuno lembrar que, segundo orientação do DENATRAN – Departamento Nacional de Trânsito - o número ideal de agentes de trânsito numa cidade deve ser proporcional à frota de veículos, sendo em torno de um agente para cada mil veículos. (SAMPAIO; CARVALHO; KEMP, 2012).

Diante do cenário organizacional e levando em consideração os aspectos sócio-econômicos de uma cidade em crescimento, com trânsito característico de grandes centros, o principal objetivo desta investigação foi verificar a existência de relação entre fatores estressores e Qualidade de Vida no Trabalho.

### 2.3. SAÚDE DOS USUÁRIOS

Diante das atuais transformações no mundo do trabalho, tornou-se essencial aprofundar o debate sobre a relação entre trabalho/saúde, física/saúde mental, bem como sobre o reconhecimento dessa relação, de modo a garantir amparo legal ao trabalhador e, principalmente, trazer subsídios para a busca de mudanças nas situações de trabalho.

Durante muito tempo, o trabalho humano não foi pensado como parte do conjunto de aspectos significativos da vida das pessoas, de modo a ser considerado também um fator importante na constituição de sofrimento, uma reação do organismo, com componentes físicos e/ou psicológicos, causada pelas alterações psicofisiológicas que ocorrem quando a pessoa se confronta com uma situação que, de um modo ou de outro, a irrite, amedronte, excite ou confunda, ou mesmo que a faça imensamente feliz. (SAMPAIO; CARVALHO & KEMP, 2012).

Muitas são as pesquisas na área do estresse e da qualidade de vida no trabalho, inclusive as diferenças relacionadas à percepção de gênero em termos de sua influência na saúde física e psicológica dos trabalhadores, e identificou a

presença de fatores estressores como, incerteza, sobrecarga de trabalho, falta de controle, demandas do trabalho, estresse interpessoal, incapacidade de administrar o tempo, estresse tecnológico, conflito da função, tarefas rotineiras, recursos inadequados, lidar com problemas emocionais, capacitação e treinamento, assédio moral, falta de feedback, mudança no emprego, mudança no ambiente e falta de participação.

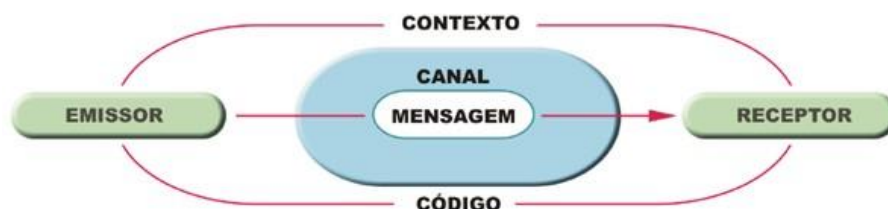
#### 2.4. CONTEXTO DE COMUNICABILIDADE

Segundo Travaglia e Kock (2007), o princípio de comunicabilidade acontece quando uma mensagem é transferida de forma integral, correta, rápida e economicamente de um emissor para um receptor, de modo que este absorva a mensagem, compreende-a e a retorne para seu emissor.

Essa transmissão integral significa que não há ruídos supressivos, deformantes ou concorrentes. Na transmissão correta há coerência entre a mensagem mandada pelo emissor e pelo receptor. A rapidez supõe que a mensagem seja transmitida de maneira curta sem prolongação e a economia quer dizer transmitir a mensagem da forma mais objetiva possível sem retornos e sem esforços para compreender o que foi dito.

Essa facilidade comunicativa, se da pelo fato que o emissor segue a risca os princípios comunicativos, respeitando-os e construindo um ato comunicativo concreto e eficaz. Para tanto deve ser considerado os seis elementos básicos da comunicação, a saber.

Figura 01 – Processo de Comunicação



Fonte: Instituto Brasileiro de Análise do Comportamento.

Se por teoria a comunicação tem suas regras, e se caso não as respeite não há discurso, imagine um motociclista em deslocamento, terminando o dia de viagens e sua moto quebra em plena estrada. Princípios de comunicação:

- CONTEXTO: Estrada vicinal sem movimento no final da tarde de segunda-feira;
- EMISSOR: O motociclista e sua motocicleta avariada;
- RECEPTOR: Um guincho para resgatá-los;
- CÓDIGO: Língua Portuguesa;
- MENSAGEM: Socorro;
- CANAL: Um celular sem carga na bateria.

### **3. ANTENANDO O MERCADO DO MOTOCICLISMO E A COMUNICAÇÃO GLOBAL**

#### **3.1. RODANDO EM DUAS RODAS: PRAZER, EMOÇÃO, PROBLEMAS E SOLUÇÕES**

A busca pelo prazer e pela emoção é uma incessante preocupação que o ser humano traz em sua essência. Sempre se busca sair do lugar-comum para preencher o espaço vazio que o tédio costuma produzir no ser humano. Segundo o filósofo alemão Schopenhauer (1788), o tédio deve ser combatido e, em seu lugar, deve-se ser posto ócio que é fator criativo para o espírito humano, já que através dele problemas são resolvidos e pensados e se planeja o próximo passo volitivo a ser dado. Aristóteles (384 – 322 a.C.) afirma que a felicidade parece residir no ócio.

Vários estudos psicológicos tratam do assunto e se constatou que o ser humano busca a satisfação do ócio das mais diversas formas. Uns ocupam seu tempo livre com a leitura de um livro, outros praticando atividades físicas e outros simplesmente passam o referido tempo dormindo.

E para apresentar um pouco dessa realidade vivenciada por pessoas que usam de várias formas as motocicletas, realizou-se a pesquisa de campo, com questões abertas, deixando livre ao entrevistado discorrer as respostas. Utilizou-se para a pesquisa um instrumento norteador com as seguintes questões:

1. Qual a emoção e o prazer em estar rodando pelas estradas a lazer ou por trabalho com sua motocicleta?
2. Quais as dificuldades encontradas nas estradas e no dia a dia dos motociclistas?
3. Qual a procura dos motociclistas por acessórios para suas motocicletas?

Todos que responderam esta pesquisa assinaram um termo de consentimento livre e esclarecido protegendo assim os entrevistados, e utiliza-se nomes físicos ou sobrenomes ao expor as respostas.

Dessa forma, há aqueles que satisfazem seu ócio, principalmente aos finais de semana, andando e viajando de moto, sozinhos, em casal ou em grupos. É muito comum assistir em rodovias ao desfile de motos e triciclos viajando

no verdadeiro estilo *easyrider*. Muitos participam dos chamados Moto-Clubes, que possuem cede, um estatuto a ser seguido, encontros organizados, utilização de coletes e um ritual para o ingresso ao grupo ou de Moto-Grupos, que tem como objetivo se reunir em postos para conversar, não possuem uma equipe fechada e nem cede; entidades cujo único objetivo é viver o mundo em duas rodas, viajando, conhecendo outros motociclistas com paixão inveterada ao motociclismo.

Figura 02 – Exemplo entre Moto Grupo e Moto Clube



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.



Para Vagner Evangelista, 39, presidente do Moto-Clube Fantasmas do Oeste da cidade de Presidente Prudente, a vida em duas rodas não é simplesmente um estilo de vida, é para ele uma família na qual todos se amam e se respeitam e uma religião cuja crença maior é o prazer em rodar com sua família, comungando da mesma ideologia do respeito ao próximo, aos irmãos motociclistas, às leis e à sociedade, *“o manto negro de asfalto se tornou nosso destino! Nosso lugar é na estrada, é conhecer que há além, descobrir, quebrar barreiras, ultrapassar limites e esmagar os medos como se fossem uma simples folha de papel”*, disse Vagner.

Segundo o presidente, muitas vezes as pessoas não os entendem por sempre usarem cor negra e caveiras, mas o negro é simplesmente para não aparecer à sujeira da estrada nas roupas e a caveira é para demonstrar a igualdade entre os seres humanos. Finalizando, Evangelista reforça a ideia que os motociclistas são pessoas que satisfazem seu ócio andando, amando e consumindo produtos voltados ao mundo em duas rodas.

Figura 03 – Reunião com Presidente do Moto Clube Fantasmas D'Oeste



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

Por outro lado, esse mesmo prazer às vezes pode trazer problemas inerentes à mecânica e ao físico. As situações adversas podem ocorrer e ocorrem efetivamente. Um simples passeio de final de semana pode vir acompanhado por avarias mecânicas, mal físico, estradas bloqueadas ou simples pane seca.

Rodrigo Pereira, 36, integrante do Moto-Clube Fantasmas do Oeste, já supracitado, relata que já ficou na estrada num final de passeio da cidade de Bauru/SP-Presidente Prudente/SP, num domingo à tarde, pois seu pneu furou e não conseguiu ajuda, pois seu celular tinha acabado a bateria.

Marcelo Machado, 40, professor, viaja 700 km por semana de moto para dar aulas em grandes e médios centros, enfrentando trânsito relativamente pesado. Narra o professor que já passou por grandes perigos em avenidas por causa de *pontos cegos*, agravados pela visão debilitada e reduzida do capacete. “Os retrovisores de minha moto, Honda CBX Twister 250, embora grandes, não abrangem a totalidade visual necessária, sendo necessário um produto que resolvesse tal problema”, relata o professor.

Segundo consta, portanto, o prazer ou a necessidade profissional sempre se esbarra na questão da comunicabilidade. Hoje os celulares são potentes e há ilimitadas torres que cobrem ilimitadas áreas, o problema é que quanto maior a potência e funções que possui um celular, maior problema energético há, culminando na quebra da comunicabilidade.

### 3.1.1. O Motociclista como Consumidor de Produtos *sui generis*

Como todo nicho mercadológico, o mundo em duas rodas representa também uma boa oportunidade para negócios e lucros. Estamos falando de uma fatia de mercado cujos produtos oscilam de preços, por exemplo, capacetes de R\$ 60,00 à R\$ 3.000,00 - diferença de 400%, ou jaquetas de R\$ 100,00 à R\$ 1.200,00 – diferença de 1.200%.

O motociclismo vende inúmeros acessórios que margeiam os irrisórios R\$ 5,00 a cifras muito maiores. Atualmente há produtos dos mais variados que vão desde rádios específicos para motos até coletes *air-bags*, que por sinal foi Projeto de Lei (PLS 96/07) para obrigatoriedade de colete *air-bag* como equipamento de proteção para segurança de motociclistas, lei de autoria de Marcelo Crivela – PT/RJ.



Segundo Juliana Souza, 26, vendedora da loja *Santer Motos*, cidade de Pompéia – SP, a venda de produtos para o setor oscila tanto na necessidade quanto na cultura consumista do valor-benefício. Segundo ela, os motociclistas estradeiros, que transladam por rodovias, por diversão ou por trabalho, não mensuram o valor do produto se o mesmo oferece qualidade, durabilidade e segurança. Já, os que transitam em vias urbanas – profissionalmente chamados de *moto-boys*, já consomem produtos de preços mais acessíveis.

Ainda segundo Juliana Souza, a procura de produtos que fogem às regras do Código de Trânsito, tais como viseiras espelhadas, escuras e camaleões são menos expressivos. Em contra partida, produtos inovadores, por mais exóticos que sejam, são consumíveis quando os consumidores constatam sua eficácia, utilidade e promotores de segurança e conforto e que a procura em sua loja por produtos inovadores é constante e ávida.

Enfim, foi constatado pelos relatos que o mercado de acessórios motociclísticos possui grande nicho a ser explorado, expressivo consumo, procura por produtos sempre inovadores.

Assim, é mister para o empreendedor que queira se aventurar neste mundo, seja inovador, ousado e que sinta na pele do seu consumidor seus anseios e vontades, seus prazeres e dores, para que assim tenha êxito em sua empresa.

### 3.1.2. Celular e sua ínfima carga energética como problema em uma viagem motociclística

Com decorrer do tempo, os celulares começaram a evoluir e as baterias ficaram menos duradouras, diminuindo sua capacidade para quase mínima, já que as cargas não suportam um dia. Os aparelhos modernos possuem muitos recursos, como o *bluetooth*, *wi-fi*, 3G, 4G, entre outros, que exigem muito da sua capacidade energética, mesmo que não esteja em busca de dados.

Bateria provavelmente é a parte mais importante do *SmartPhones* e, na maioria das vezes, é negligenciada. Algumas pessoas optam por celulares evoluídos, com design e aplicativos mais atrativos, ao invés de pensar nas necessidades futuras.

Em alguns casos, como em viagens, a ausência de bateria pode ser um grande problema como já foi relatado anteriormente Rodrigo Pereira e agora por

Diego Silva, 27, soldador, que viaja todos os dias de Herculândia para Pompéia a trabalho, 300 km por semana de moto e disse que já ficaram várias vezes à deriva da estrada, situação agravada pela falta de bateria para celular: *“Um ponto de atenção quando o assunto celular é a duração da bateria”*; relatou o soldador.

Celulares de algum modo são indispensáveis, entrevistas realizadas pelo grupo revelam que as maiorias das pessoas utilizam o aparelho móvel e a adoção dos mesmos, só tende aumentar. Ainda que os fabricantes, investindo na capacidade da bateria, ficam claro que *hardware* dos *gadgets* (sistema operacional específico para celulares) evoluiu mais precisamente que as baterias.

## 4. PLANO DE NEGOCIO

### 4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este plano de negócios tem por finalidade a análise de viabilidade mercadológica e econômica financeira, com intenção da implantação de uma empresa no ramo de acessórios para motocicletas, visando atender uma demanda regional.

A localização foi definida após estudos e avaliação da região e será instalada em Marília buscando atender, de imediato, toda a demanda existente na região. A iniciativa de implementar a empresa nesta cidade, surgiu por ser uma área de fácil acesso tendo ao seu redor em torno mais de 50(cinquenta) cidades, possibilitando um grande fluxo de veículos e de modo que as pessoas possam ter acesso simples. Oferecendo um produto que dará mais comodidade, praticidade, segurança e confiança aos consumidores.

Será apresentando também os estudos para o desenvolvimento do projeto, as descrições do negócio, o detalhamento da produção, o custo da produção, os valores dos investimento, as produtividades estimadas, o escalonamento da produção e uma proposta de arranjo organizacional, o seu espaço físico e layout, o mix de produtos e os resultados da análise financeira e econômica por meio da elaboração da previsão de vendas o cálculo do retorno e o risco, para mostrar a viabilidade do projeto de forma clara.

### 4.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

#### 4.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

<b>Fundador 01</b>	
Nome: Cristiane Trinca da Silva	
Endereço: Rua Dirceu, 603	Cidade/Estado: Quintana- SP
E-mail: cris.trinca@hotmail.com	Telefone: (14)99890-4270

Atribuição do Fundador 01  
Gerente Administrativo

<b>Fundador 02</b>	
Nome: Edér Bernardes Coelho	
Endereço: Rua Manoel Patricio, 715	Cidade/Estado: Quintana - SP
E-mail: ederbernardesc@hotmail.com	Telefone: (14)99878-7892

Atribuição do Fundador 02  
Gerente de Marketing / Logística

<b>Fundador 03</b>	
Nome: Keydy Talita dos Santos Leiva	
Endereço: Av. Marília, 857	Cidade/Estado: Quintana - SP
E-mail: keydy_talita18@hotmail.com	Telefone: (14)99733-5837

Atribuição do Fundador 03  
Gerente de Vendas

<b>Fundador 04</b>	
Nome: Laurino Pereira dos Santos	
Endereço: Rua Mário Nery de Souza Campos, 311	Cidade/Estado: Quintana- SP
E-mail: prprodutosdolau@hotmail.com	Telefone: (14)99727-0459

Atribuição do Fundador 04  
Gestor Financeiro / Compras

<b>Fundador 05</b>	
Nome: Tayná Barros de Souza	
Endereço: Rua Torquatro Simões Martins, 51	Cidade/Estado: Quintana- SP
E-mail: barrostayna@hotmail.com	Telefone: (14)99784-4856

Atribuição do Fundador 05  
Gerente de Recursos Humanos

<b>Fundador 06</b>	
Nome: Vitória de Melo Ferreira	
Endereço: Av. Domingos Raggi, 717	Cidade/Estado: Pompéia- SP
E-mail: vitória_mferreira@hotmail.com	Telefone: (14)99612-1190

Atribuição do Fundador 06  
Gerente de Produção

#### 4.2.1.1. Experiência Profissional

##### Perfil do Fundador 01:

Formação: Técnico em Administração – Etec Professor Massuyuki Kawano

Experiência Profissional: Magazine Luiza – Promotora de Venda; Escritório Ede Toledo de Castro – Secretaria; Locamania – Assistente Geral; Magazine Paulista – Vendedora; Itapuã Móveis e Eletro – Vendedora e caixa; Droga Center – Balconista e Granata Presentes – Vendedora.

##### Perfil do Fundador 02:

Formação: Técnico em Administração – Etec Professor Massuyuki Kawano

Processos Gerenciais – Fundação Eurípides Soares da Rocha - Incompleto

Experiência Profissional: Zanatta Casa – Auxiliar de Vendas; Móveis Simões e Silva – Maceneiro; Máquinas Agrícolas Jacto S/A – Montador Especializado II; Gouvêa Auto Posto – Frentista e Marquezim Tintas – Entregador.

##### Perfil do Fundador 03:

Formação: Técnico em Administração – Etec Professor Massuyuki Kawano

Técnico em Contabilidade – Colégio Comercial de Pompéia

Experiência Profissional: Pau a Pique Construções LTDA – Auxiliar Administrativo; Laurino Pereira dos Santos ME – Proprietário Vendedor; Serialista Gutiforte LTDA – Assistente Administrativo; Tavejho Comércio Importador e Exportador de Cereais LTDA – Escriturário; Prefeitura Municipal de Quintana – Chefe de Setor de Compra e Irmãos Pereira Pinto LTDA – Escriturário.

##### Perfil do Fundador 04:

Formação: Técnico em Administração – Etec Professor Massuyuki Kawano

Técnico em Enfermagem – Instituto Ana Nery

Atendente de Farmácia – Microway

Técnico em Saúde Bucal – DIR (Regional de Saúde)

Experiência Profissional: Droga Center – Balconista; Posto Ecológico – Balconista; Posto de Saúde – Auxiliar de Saúde Bucal e Renel – Costureira.

##### Perfil do Fundador 05:

Formação: Técnico em Administração – Etec Professor Massuyuki Kawano  
Experiência Profissional: Estudante

Perfil do Fundador 06:

Formação: Técnico em Administração – Etec Professor Massuyuki Kawano  
Experiência Profissional: Transporte Escolar – Monitora de Perua Escolar e Estudante.

#### 4.2.2. Dados do Empreendimento

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Comercial de acessórios LTDA E.P.P / Custon Acessórios.

CNPJ: 00.000.000/0001-00

##### 4.2.2.1. Missão e Visão da Empresa

A missão da empresa é a razão de trazer mais segurança a vida do motociclista, fornecer produtos de qualidade, estabelecer relacionamentos sólidos com fornecedores e clientes.

A visão é ser referência de excelência em produtos mobilísticos e comercializar os mesmos com melhor qualidade no segmentos que se propõe a atuar.

A empresa tem como valores a ética e a transparência nas ações, também como inovação, parceria, respeito, qualidade e excelência. Da mesma forma possui certa responsabilidade social, contribuindo com recursos financeiros e capital humano para as instituições de caridade e projetos sociais.

##### 4.2.2.2. Setor de Atividade

Uma das áreas que mais gera emprego e renda é a de comércio e serviços, essa passa por um acentuado processo de modernização, procurando proporcionar trabalho e oferta de produto. A empresa atuará na área de montagem dos dispositivos, os quais serão instalados em motocicletas, conseguindo assim, conquistar clientes e fazer com que tragam lucro a empresa.

#### 4.2.2.3. Forma Jurídica

A empresa girará como E.P.P. sendo sociedade Ltda., por motivos de não ultrapassar o valor máximo de R\$1.200.000,00 com o referido registro na junta comercial.

#### 4.2.2.4. Enquadramento Tributário

A empresa irá se encontrar no Regime do Simples Nacional, devido à seu faturamento ser de R\$ 240.000,00 á R\$ 1.200.000,00.

#### 4.2.3. Capital Social

<b>Nomes do Fundador</b>	<b>Valor do Capital Integralizado</b>
Cristiane Trinca da Silva	R\$ 15.000,00
Éder Bernardes Coelho	R\$ 15.000,00
Keydy Talita dos Santos Leiva	R\$ 15.000,00
Laurino Pereira dos Santos	R\$ 15.000,00
Tayná Barros de Souza	R\$ 15.000,00
Vitória de Melo Ferreira	R\$ 15.000,00

#### 4.2.4. Fonte de Recursos

Móveis para escritório: computadores, mesas, balcões, armários, cadeiras, ventiladores, impressoras, telefone, veículos...

Maquinários: agulha de solda (solda estanho), GPS, fios, entrada USB, prateleiras, mesas para solda, ferramentas...

Nossos recursos são oriundos do capital social da organização.

### 4.3. ANÁLISE DE MERCADO

#### 4.3.1. Análise dos Clientes

A segmentação da empresa leva em conta questões como desejos, hábitos, necessidades, preferências e estilo de vida, a necessidade no dia a dia

daqueles que utilizam a motocicleta para trabalhar, os que andam por *hobbie* e pela paixão em estar nas estradas, comportamentos esses que nos fizeram analisar e traçar o perfil de nossos clientes.

O público-alvo não será somente o consumidor final, mas todos aqueles que serão impactados pela marca e que, de alguma forma, terá participação na decisão de compra, como por exemplo os motociclistas de modo geral, as empresas fabricantes de motos, lojas virtuais, lojas de acessórios e pontos de vendas secundários.



## 4.3.2. Análise dos Concorrentes

Tabela 01 – Concorrentes

	<b>Qualidade do Produto/Serviço</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Atendimento</b>	<b>Serviços Oferecidos</b>
<b>Moto Panteter</b>	Ótima	R\$ 49,90	À vista/Boleto/5x Cartão	Loja Virtual	Venda do carregador por loja virtual
<b>Jocar</b>	Excelente	R\$ 52,70	À vista/Boleto/10x Cartão	Física/Virtual	Venda do carregador e instalação
<b>Jija</b>	Boa	R\$ 34,20	Boleto/Cartão	Redes sociais	Venda do Carregador

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

Concluimos que nossos concorrentes oferecem boas opções de pagamento, porém eles não oferecem o serviço de instalação e a localização é de difícil acesso.

## 4.3.3. Análise dos Fornecedores

Tabela 02 – 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	Foston	Câmera e tela	R\$ 200,00	À vista ou 12x cartão	07 dias	São Paulo
2	Ridar	Componentes eletrônicos	R\$ 5,96	À vista	Imediato	Marília
3	Ridar	Fios elétricos	R\$ 0,50	À vista	Imediato	Marília
4	Hilux	Fios elétricos	R\$ 0,55	À vista	Imediato	Marília

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

#### 4.4. PLANO DE MARKETING

##### 4.4.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

Novos produtos que provém de um sistema GPS com câmera traseira, o qual contribui para ultrapassagens e um carregador universal, ambos, para serem utilizados nas motocicletas, sejam esportivas, diárias ou “estradeiras”.

O dispositivo para celular possuirá uma função de carregar a bateria do aparelho móvel do motociclista. A câmera de ultrapassagem, através de um simples “click”, será capaz de enviar imagens traseiras do percurso à uma tela acoplada a moto do cliente.

Os produtos serão devidamente protegidos por embalagens plásticas e armazenados em caixas de papelão. A formação do produto será executada na linha de produção com auxílio de solda mig, setor de avaliação de qualidade, assim seguindo para embalagem e estocagem.

Ao fim do processo os clientes poderão adquirir por venda direta através de vendedores e representantes ou optarem por irem direto a empresa que lhe oferecerá uma instalação própria dos acessórios na motocicleta.

##### 4.4.2. Preço

Tabela 03 – Preço dos acessórios.

TABELA DE PREÇOS DOS ACESSÓRIOS	
Carregador	R\$ 35,00
Câmera com tela	R\$ 293,89

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

##### 4.4.3. Estratégias Promocionais

Com o intuito da marca fazer um contato direto com o consumidor, sem forçar a barra ou invadir o universo dele, faz-se uma estratégia promocional que o convida a fazer parte de nosso time, lançando campanhas sobre a segurança no trânsito, promovendo eventos motociclísticos e patrocinando eventos, voltados a

nossa segmentação de mercado e parcerias com revendedoras de motos ou outros comércios que retomam a área de atuação.

Será oferecido também algumas promoções, o cartão fidelidade aos nossos clientes, tais como:

- Na compra do kit (carregador + câmera traseira com tela + instalação) nossos clientes ganharam uma troca de óleo.
- Na compra do carregador o cliente ganhara um cartão onde será carimbado, o cliente comprando outros acessórios e juntando 5 carimbos ganhara 5% de desconto na câmera traseira com a tela.
- Na compra de um acessórios á vista (carregador ou câmera traseira com tela) o cliente ganhara 5% de desconto em um dos produtos.
- Na compra de um dos acessórios (carregador ou câmera traseira com tela) ganha uma lavagem da moto.

#### 4.4.4. Estrutura de Comercialização

A pré-venda será divulgada com uma grande campanha e divulgação dos produtos e de nossa marca, mostrando os benefícios que estaremos oferecendo e as soluções que nossos acessórios oferecem, fazendo com que os clientes queiram fazer parte de nosso time, conhecer e utilizar nossos acessórios. Deste modo iremos lançar as campanhas como os 100 primeiros clientes que entrarem em contato conosco receberam um cartão de visita, onde na primeira semana de vendas somente esses clientes poderão comprar um dos acessórios com 4% de desconto ou o kit completo com 10% de desconto, atraindo o cliente até nós começando assim o processo de vendas procurando sempre dar aos nossos clientes a sensação de que nos preocupamos com eles e que não estamos apenas interessados e lhes vender algo. Mantendo o bom astral no atendimento, fazendo perguntas para saber o que o cliente espera de nossa marca ou produto, ir até o cliente para saber o que ele deseja e não ficar esperando que ele nos procure, trabalhando com rapidez, mostrando nosso diferencial de modo que o cliente compre e se sinta satisfeito e não esquecendo de nossos clientes após a venda, agendando datas em que manteremos contato pra ver se estão satisfeitos com o produto e atendimento que lhes foi oferecido, informar-lhes sobre novas promoções

e produtos, lembrar de ocasiões especiais e cumprimenta-los, tornando assim um cliente fiel e divulgador de nossos produtos e de nossa marca. Pensando sempre na facilidade e comodidade dos clientes iremos oferecer uma central de atendimento ao cliente, onde ele poderá tirar todas as suas dúvidas, buscar suporte técnico como manuseio dos acessórios, promoções, agendar horários para atendimento e também reclamações que possam surgir, assim mostrando sempre que temos um bom diferencial, já que é ele que faz com que o cliente queira comprar de nossa empresa.

#### 4.4.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Av. Santo Antônio, 530	
Bairro: Alto Cafezal	Cidade/Estado: Marília –SP
Telefone/Fax: (14) 3402-1515	

O local foi escolhido pelo fácil acesso que dispõe, diariamente contém um grande fluxo de veículos, ficando próximo de vendedores de motocicletas e automóveis, na qual a empresa fica mais visível e de modo que mais pessoas possam ter acesso simples.

## 4.5. PLANO DE OPERACIONAL

### 4.5.1. Layout ou Arranjo Físico

Figura 04 – Layout visão da fachada lateral esquerda.



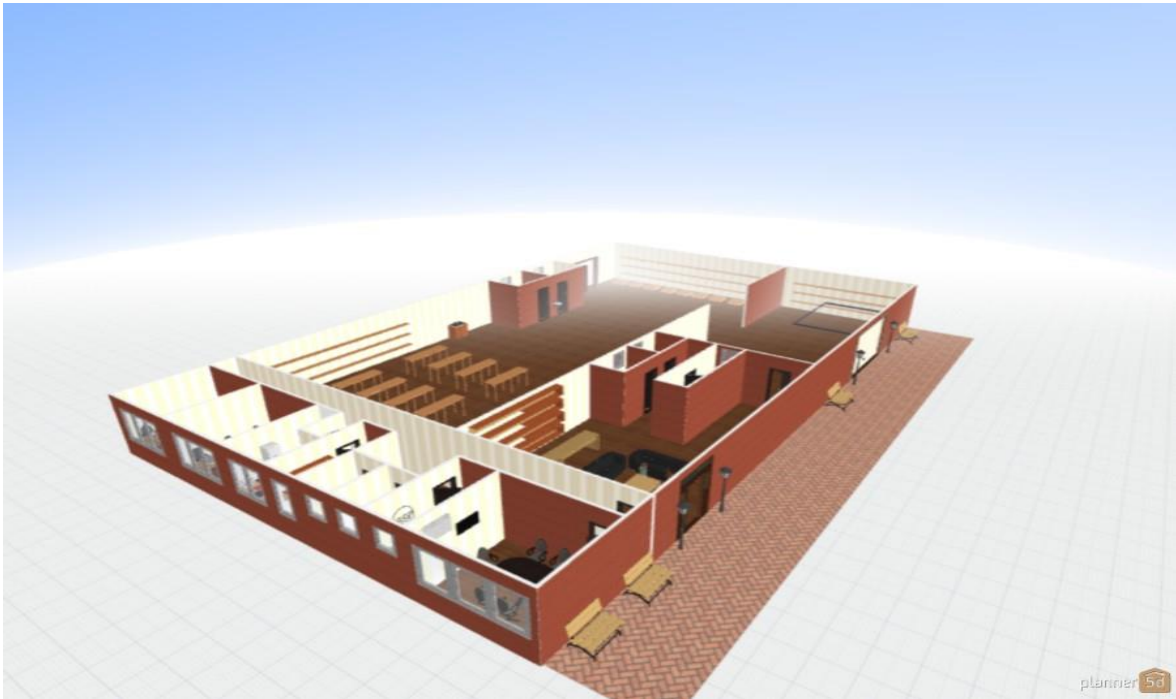
Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

Figura 05 – Layout visão superior.



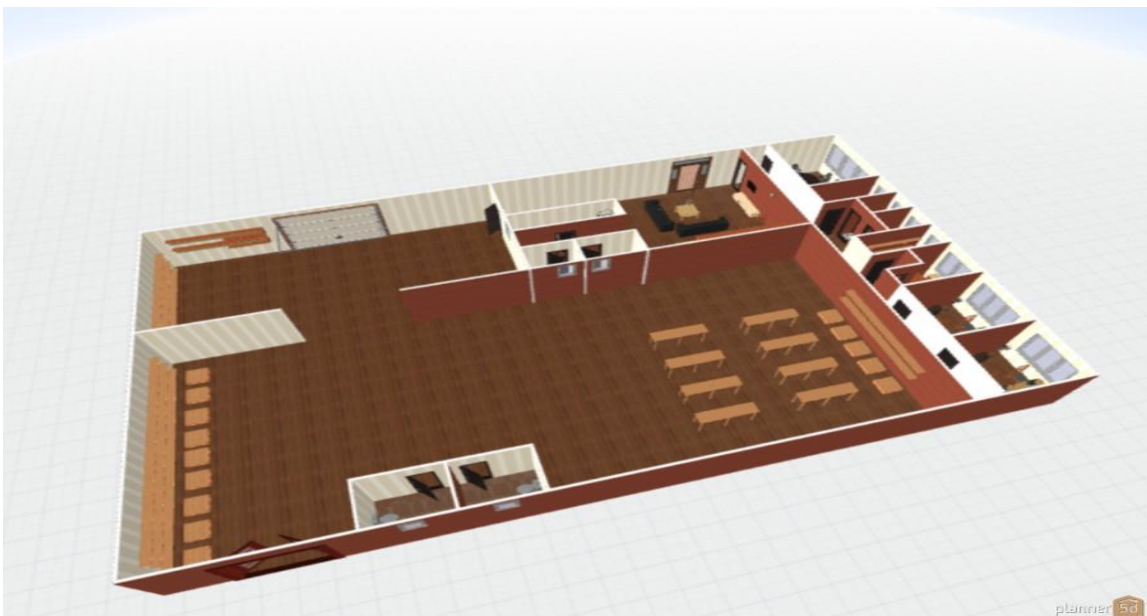
Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

Figura 06 – Layout visão superior lateral esquerdo.



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

Figura 07 – Layout vista lateral esquerda dos fundos.



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

Figura 08 – Layout visão superior aérea.



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

Figura 09 – Layout visão frontal.



Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.



#### 4.5.2. Capacidade Produtiva

A capacidade máxima de produção do carregador da empresa será de 8.448 peças mensais, tendo como intuito a produção inicial girar em torno de 5.280 peças mensais, em vista que para um bom andamento da organização as vendas deva atingir a produção para evitar estoque excessivo.

#### 4.5.3. Necessidade de Pessoal

Tabela 04 – Cargos

<b>Cargo</b>	<b>Função</b>	<b>Qualificação Necessária</b>
Operacional	Recepcionista	Secretariado
Operacional	Soldador	Ensino Médio
Operacional	Instalador	Básico em elétrica de autos
Supervisor	Controle de Qualidade	Ensino Médio

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

### 4.6. PLANO FINANCEIRO

#### 4.6.1. Custos Fixos

Tabela 05 – Custos fixos

<b>CUSTOS FIXOS</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Aluguel	R\$ 1.400,00
Salários	R\$ 12.672,00
Limpeza	R\$ 250,00
Vigilância	R\$ 200,00
Água	R\$ 80,00
Energia Administração	R\$ 100,40
Telefone/Internet	R\$ 250,00
Combustível	R\$ 340,00
Impostos	R\$ 520,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 15.812,40</b>

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.



## 4.6.2. Custos Variáveis

Tabela 06 – Custos variáveis

<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Embalagem	R\$ 1.138,00
Matéria- prima/Carregador	R\$ 31.468,80
Matéria- prima/Câmera e tela	R\$ 31.725,00
Frete/carregador	R\$ 670,00
Frete/Câmera e tela	R\$ 90,00
Comissão	R\$ 120,00
Energia da produção	R\$ 156,88
Manutenção de máquinas	R\$ 348,00
Materiais de escritório	R\$ 260,00
Manutenção de veículos	R\$ 480,00
Documentação de veículos	R\$ 520,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 66.976,68</b>

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

## 4.6.3. Custos Produto Vendido

Tabela 07 – Custo do carregador

<b>CUSTO DO PRODUTO VENDIDO</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Matéria-prima	R\$ 24.781,68
Salários Operários	R\$ 12.672,00
Embalagem	R\$ 1.138,00
Aluguel	R\$ 1.400,00
Comissão	R\$ 120,00
Frete	R\$ 670,00
Combustível	R\$ 340,00
Energia da Produção	R\$ 156,88
Impostos	R\$ 520,00
<b>Total:</b>	<b>R\$ 41.798,56</b>

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

O preço de total de nosso produto vendido (carregador) será R\$ 41.798,56 com a produção total 5.280, sendo assim dividindo os valores concluímos que o valor unitário de cada produto será de R\$ 7,91.

Tabela 08 – Custo da câmera/tela

<b>CUSTO DO PRODUTO VENDIDO</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Matéria-prima	R\$ 31.725,00
Salários Operários	R\$ 2.040,00
Aluguel	R\$ 450,00
Comissão	R\$ 120,00
Frete	R\$ 90,00
Combustível	R\$ 340,00
Impostos	R\$ 250,00
<b>Total:</b>	<b>R\$ 35.015,00</b>

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

O preço de total de nosso produto vendido (câmera e tela) será R\$ 35.015,00 com a instalação total 180 peças, sendo assim dividindo os valores concluímos que o valor unitário de cada produto será de R\$ 194,53.

#### 4.6.4. Margem de Contribuição

Tabela 09 – Margem de contribuição.

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Receita Total (preço de venda)	R\$ 198.630,00
Custos variáveis	R\$ 70.733,50
Custos do produto	R\$ 76.813,56
<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>	<b>R\$ 51.082,94</b>

Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

A empresa vendeu 4.158 unidades do carregador e o valor da margem de contribuição unitária foi de R\$ 27,09.

A empresa vendeu 180 unidades da câmera e tela e o valor da margem de contribuição unitária foi de R\$ 100,47.

#### 4.6.5. Ponto de Equilíbrio

A margem de contribuição é fundamental para que a empresa identifique seu ponto de equilíbrio, ou seja, identificar a partir de que ponto a empresa começa a gerar lucro.

$$PEu = \frac{CDFT}{PVu - CDVu} \quad \text{ou seja: } PEu = \frac{CDFT}{MCu}$$

$$PEu = \frac{41.798,56}{35,00 - 0,68} \quad PEu = \frac{41.798,56}{34,32}$$

**PEu = 1.217,91 ou 1.218 unidades do carregador.**

$$PEu = \frac{CDFT}{PVu - CDVu} \quad \text{ou seja: } PEu = \frac{CDFT}{MCu}$$

$$PEu = \frac{35.015,00}{295,00 - 1,11} \quad PEu = \frac{35.015,00}{293,89}$$

**PEu = 119,14 ou 119 unidades da câmera e tela.**

## 4.7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Tabela 10 – Análise SWOT

	<b>Fatores Internos (Controláveis)</b>	<b>Fatores Externos (Incontroláveis)</b>
<b>Pontos Fortes</b>	<b>Forças</b> Melhor segurança aos motociclistas Custo do produto acessível Tecnologia própria Canais de vendas diversos Capacidade de inovação Qualidade do produto Estratégia de divulgação Relacionamento estratégico	<b>Oportunidades</b> Novo segmento de mercado Alianças estratégicas Mercado inexplorado Poucos concorrentes Avanço tecnológico Crescimento do mercado
<b>Pontos Fracos</b>	<b>Fraquezas</b> Matéria prima escassa Marca desconhecida Depende do conhecimento específico Pouca variedade de produtos Aceitação do público	<b>Ameaças</b> Surgimento de concorrentes Guerra de preços Novas tecnologias Plágio Aumento do custo de mão de obra Inflação

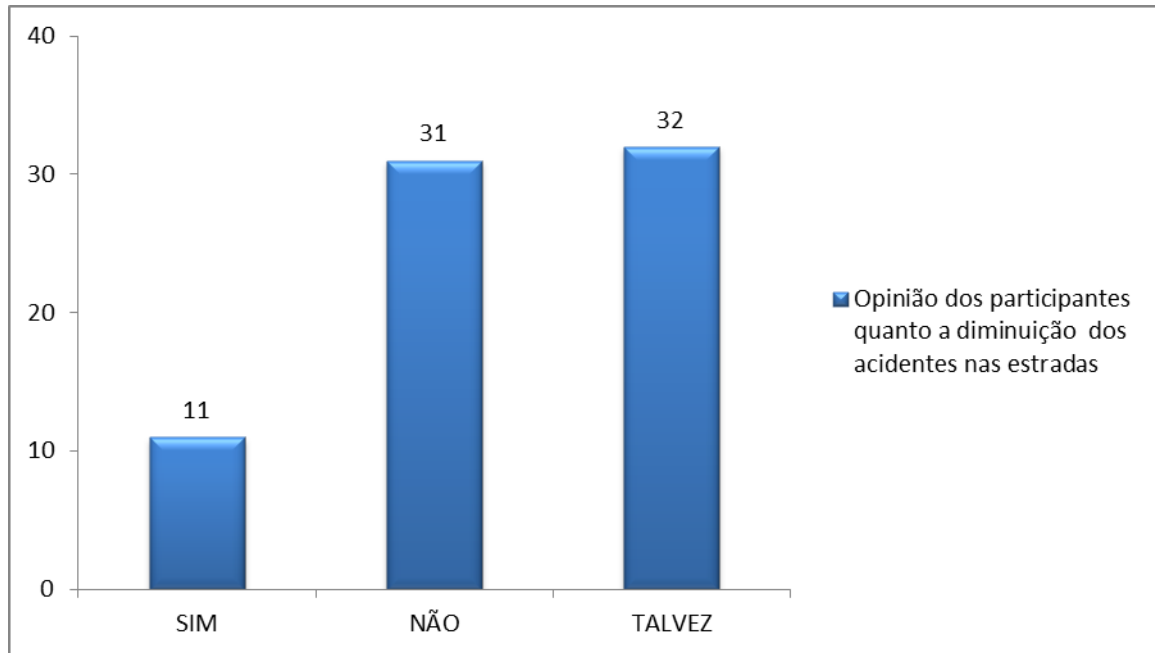
Fonte: Elaborado pelos Autores, 2015.

A empresa está submetida a um processo contínuo de competição pelo mercado com os concorrentes, uma busca por melhor relação com os clientes e fornecedores. Deste modo são avaliados os pontos fortes, pontos fracos, as oportunidades e as ameaças que a organização pode se deparar no mercado, onde essa está atuando e agindo. Sendo assim objetiva a redução da complexidade das múltiplas relações, a identificação de fatores e condições relevantes para o negócio no interior da organização ou no ambiente externo, desenvolvendo análises estruturadas, focalizando a organização e o ambiente de trabalho, para poder se prevenir de ocorrências inesperadas no futuro.

## 5. PESQUISA DE MERCADO

A pesquisa de mercado foi aplicada no 2º Encontro de Motociclistas e Triciclistas, realizada na cidade de Rancharia – SP.

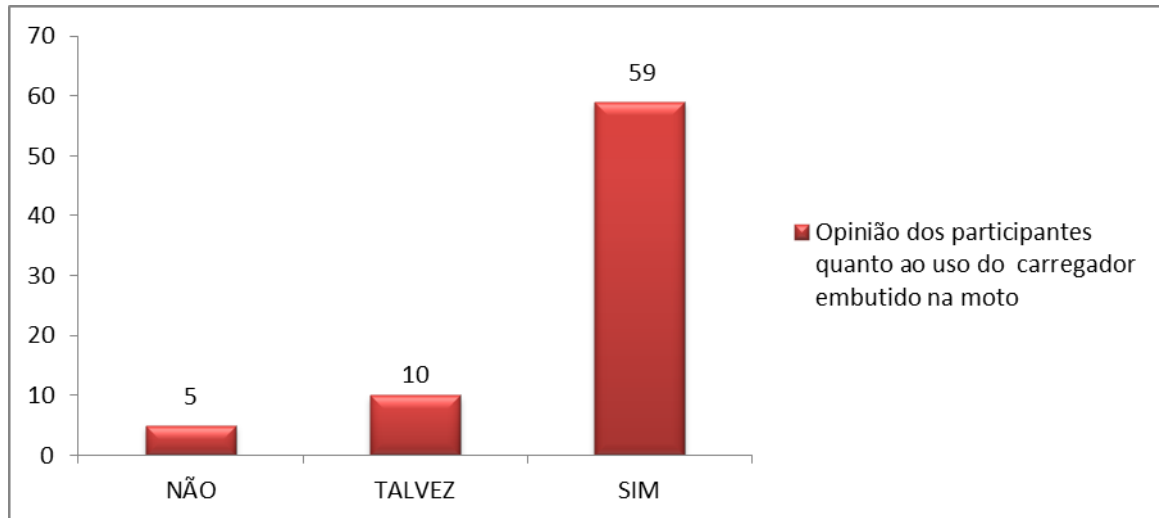
Gráfico 01 - Diminuição dos acidentes nas estradas



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Este gráfico representa que 32 pessoas acreditam que talvez os acidentes poderiam ser solucionados com o auxílio da nova tecnologia, ou seja dos acessórios.

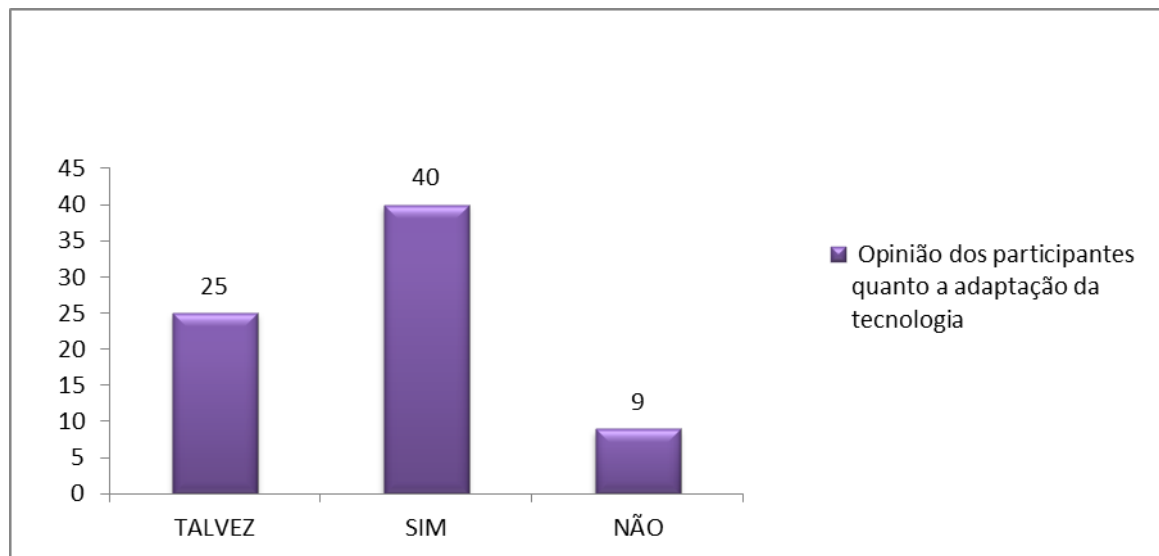
Gráfico 02 - Viabilidade do carregador de celular embutido na moto



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Este gráfico representa que 59 pessoas concordam que seria bem viável o carregador embutido na moto, ajudando a precaver as viagens dos motociclistas.

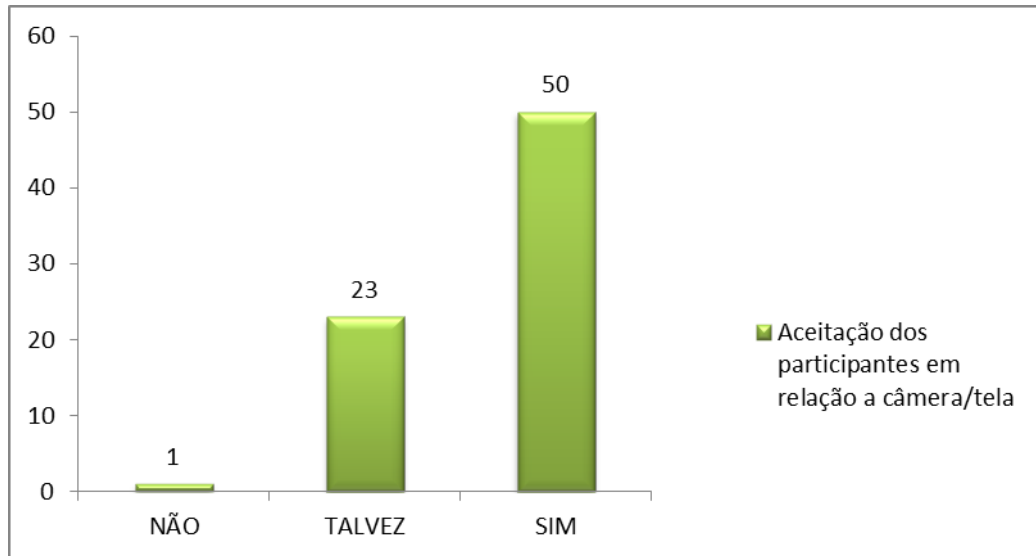
Gráfico 03 - Adaptação dos consumidores quanto ao uso da tecnologia



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Este gráfico representa que 40 dos participantes aceitam a tecnologia e concordam que seria de fácil adaptação.

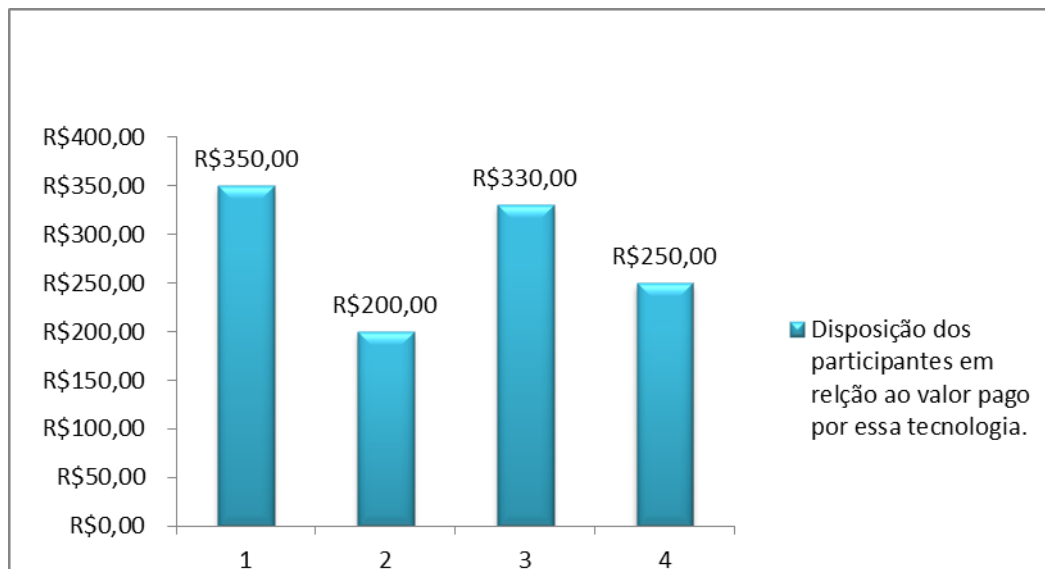
Gráfico 04 - Aceitação dos motociclistas com relação aos produtos



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Este gráfico representa que 50 dos participantes acreditam e concordam que a câmera/tela será bem aceita pelos motociclistas de modo geral.

Gráfico 05 - Disposição dos consumidores em relação ao valor pago por uma moto com essa tecnologia



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

Este gráfico representa que a maioria dos representantes concordam que o kit de acessórios no valor de R\$350,00, seria um preço totalmente viável para essa tecnologia.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Aos seres humanos comuns viver uma vida inteira e não reparar no mundo e nas coisas que os cercam é algo normal. Ao passo que ao “Ser Empreendedor” é aquele que, com olhos de lince, capta problemas que os olhos comuns não veem. O empreendedor pensa em como resolver o problema que afeta o senso comum e, ao mesmo tempo em que pensa na solução para ajudar a sociedade, vislumbra uma oportunidade de negócios.

Analisando as ocasiões, percebemos que o mundo está em constante mudança e é inegável que o momento requer do homem atitudes empreendedoras que indique algo inovador no mercado – leia-se: empreendedor – *criatividade e inovação*. Afirmamos que uma empresa só consegue emplacar um produto ou um serviço, ou seja: um negócio, quando o produto responde às necessidades do consumidor. Portanto, a capacidade de criar produtos inovadores faz com que o empreendedor seja bem sucedido no meio do mundo Business.

Isto posto, o presente Trabalho de Conclusão de Curso de Técnico em Administração de Empresas pela Escola Técnica (Etec) professor Massuyuki Kawano de Tupã – Extensão EMEF Prof. Pedro Sommerhauzer – Quintana – SP, apresentou dois produtos que foram concebidos pensando na necessidade de seus potenciais consumidores: *os motociclistas*

Como foi dito na introdução do presente TCC, o grupo de estudos percebeu as deficiências de uma fatia de mercado que se apresentava ao mundo motociclístico. De posse dessa percepção um primeiro produto foi criado, o qual corresponde a mudanças do mundo contemporâneo, cada dia mais arraigado ao mundo da comunicação móvel e, concomitante a isso, à baixa carga em que suas baterias suportam. Assim, um carregador de baterias para as motocicletas seria um produto inovador e resolveria este problema enfrentado pelos motociclistas que muitas vezes em seus trajetos ficam a mercê de perigos, padecendo até mesmo de prejuízos financeiros, por conta do tempo que fica a deriva pela falta do celular.

O segundo produto notado pelo expressivo número de acidentes, é uma câmera instalada na traseira da moto que projeta, em uma mini-tela instalada no painel da motocicleta, toda a ação do tráfego que se passa atrás do condutor do veículo bi-rolante, sanando, assim, as deficiências de visão, os chamados “pontos-cegos” que, em muitos casos, acidentes são causados e que ceifam muitas vidas.



Após pesquisas de campo, entrevistas e análises de mercado, como foi exposto no presente trabalho, que indicaram que os produtos terão boa aceitação, pois ofereceram melhorias no conceito de comunicabilidade, trazendo conforto, comodidade e segurança no dia-a-dia dos mesmos, com um custo-benefício acessível a todos. Sendo assim concluímos que tais produtos, inovadores e criativos, vêm ao encontro do mercado consumidor motociclístico que ainda não é muito explorado no Brasil, em que sempre se sobressai os acessórios para o mercado automobilístico.

Concluindo, esperamos que nosso projeto empreendedor tenha satisfeito as premissas do mundo dos negócios, pois estaremos desenvolvendo, produzindo e comercializando produtos e serviços que motociclistas iram comprar e ostentar em seu meio, garantindo a criação de valor e a sustentabilidade do negócio, representando ao setor motociclístico um símbolo de zelo, honestidade, criatividade, inovação e fidelidade aos clientes.

## REFERÊNCIAS

**Brasil, Código de Trânsito Brasileiro.** Código de Trânsito Brasileiro: instituído pela Lei nº 9.503, de 23-9-97 - 3ª edição - Brasília: DENATRAN, 2008. Disponível em: <<http://www.denatran.gov.br/publicacoes/download/ctb.pdf>>. Acesso em 08 mar. 2015.

**Celulares.** Disponível em: <<http://www.microsoft.com/pt-br/celulares/suporte/faq/?action=singleTopic&topic=FA142942>>. Acesso em 22 mar. 2015.

**Comunicabilidade.** Disponível em: <[http://fatoresdetextualidade.blogspot.com.br/p/comunicabilidade\\_28.html](http://fatoresdetextualidade.blogspot.com.br/p/comunicabilidade_28.html)>. Acesso em 28 fev. 2015

**Da relação entre trabalho e saúde.** Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-71822007000400014](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-71822007000400014)>. Acesso em: 28 fev. 2015

**Esquema de comunicação.** <[http://www.ibaconline.com.br/jornada/disc24\\_nt101\\_ue337\\_link1.htm](http://www.ibaconline.com.br/jornada/disc24_nt101_ue337_link1.htm)>. Acesso em 28 fev. 2015.

**Mantendo a Segurança no Trânsito.** Disponível em: <<http://www.planetseed.com/pt-br/relatedarticle/motociclismo>>. Acesso em: 28 fev. 2015.

**Mortos e feridos no trânsito, o cotidiano dos motociclistas nas ruas do Brasil.** Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/noticias/Jornal/emdiscussao/motos/saude/mortos-e-feridos-no-transito-o-cotidiano-dos-motociclistas-nas-ruas-do-brasil>>. Acesso em: 23 de out. 2014.

PASCHER, Cláudio. **Pesquisas indicam que pilotar moto faz bem para o cérebro.** Disponível em: <<http://www.traxx.com.br/794/pesquisas-indicam-que-pilotar-moto-faz-bem-para-o-cerebro>>. Acesso em: 13 nov. 2014.

**Perigos do trabalho de motoboys.** Disponível em: <[http://www.protecao.com.br/noticias/leia\\_na\\_edicao\\_do\\_mes/em\\_abril,\\_p\\_r\\_o\\_t\\_e\\_c\\_a\\_o\\_mostra\\_os\\_perigos\\_do\\_trabalho\\_de\\_motoboys/A5jjA5y4/4643](http://www.protecao.com.br/noticias/leia_na_edicao_do_mes/em_abril,_p_r_o_t_e_c_a_o_mostra_os_perigos_do_trabalho_de_motoboys/A5jjA5y4/4643)>. Acesso em: 28 fev. 2015.

**Por que as baterias de smartphones duram tão pouco.**

<<http://www.tudocelular.com/curiosidade/noticias/n40861/bateria-duracao-pouca.html>>. Acesso em 22 mar. 2015.

SAMPAIO, R. F. V.; CARVALHO Freitas, M. N. de; & KEMP, V. H. **Estressores Ocupacionais e Qualidade de Vida no Trabalho de Agentes de Trânsito**. UFMG, 2012. Disponível em

<[http://ftp.medicina.ufmg.br/osat/artigos/2014/Estressores\\_Ocupacionais\\_e\\_Qualidade\\_de\\_Vida\\_10042014.pdf](http://ftp.medicina.ufmg.br/osat/artigos/2014/Estressores_Ocupacionais_e_Qualidade_de_Vida_10042014.pdf)>. Acesso em 08 mar. de 2015.

**Segurança no trânsito.** Disponível em:

<[http://www.paho.org/bra/index.php?option=com\\_content&view=category&id=1248&layout=blog&Itemid=779](http://www.paho.org/bra/index.php?option=com_content&view=category&id=1248&layout=blog&Itemid=779)>. Acesso em: 28 fev. 2015.

**Segurança no Trânsito, Segurança no Trabalho.** Disponível em: <<http://www.mauriciolouzada.com.br/sipattransito.html>>. Acesso em: 28 fev. 2015.

**Segurança de motociclistas.**

<<http://www.senado.gov.br/noticias/Jornal/emdiscussao/motos/equipamentos/projeto-de-lei-pls-9607-para-obrigatoriedade-de-colete-airbag-como-equipamento-de-protecao-para-seguranca-de-motociclistas.aspx>>. Acesso em 22 mar. 2015.

**Smartphones com a melhor duração de bateria do mercado.**

<<http://olhardigital.uol.com.br/noticia/veja-os-smartphones-com-a-melhor-duracao-de-bateria-do-mercado/45599>>. Acesso em 22 mar. 2015.

TRAVAGLIA, L.C.; KOCK, I.G.; **Intencionalidade X Aceitabilidade**. Disponível em: <<https://sites.google.com/site/producaodetextoediscurso/aula-2-intencionalidade-x-aceitabilidade>> . Acesso em 28 fev. 2015.

**Trânsito.** Disponível em: <<http://www.ismabrasil.com.br/trabalho/2>>. Acesso em: 28 fev. 2015.

## APÊNDICE A - CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO

### CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: Comercial de Acessórios LTDA-EPP

1. Cristiane Trinca da Silva, Brasileira, Natural de Pompéia-SP, Divorciada, Nascida em 20/12/1988, Autônoma, CPF (MF) 378.728.798-16, RG 40.968.311-5, SSP/SP, residente e domiciliada a Rua Dirceu, nº 603, Vila Campante, no município de Quintana-SP e CEP 17670-000;
2. Éder Bernardes Coelho, Brasileiro, Natural de Pompéia-SP, Solteiro, Nascido em 30/06/1988, Auxiliar de Vendas, CPF (MF) 358.095.838-06, RG 45.362.503-4, SSP/SP, residente e domiciliado a Rua Manoel Patrício, nº 715, Vila Campante, no município de Quintana –SP e CEP 17670-000;
3. Keydy Talita dos Santos Leiva, Brasileira, Natural de São Paulo-SP, Solteira, Nascida em 11/09/1987, Balconista, CPF (MF) 362.170.748-42, RG 42.541.563-6, SSP/SP, residente e domiciliada a Avenida Marília, nº 857, Vila Campante, no município de Quintana-SP e CEP 17670-000;
4. Laurino Pereira dos Santos, Brasileiro, Natural de Quintana-SP, Casado, em regime de separação de bens, Assistente Administrativo, CPF (MF) 031.033.508-64, RG 12.867.794, SSP/SP, residente e domiciliado a Rua Mario Nery de Souza Campos, nº 311, Centro, Quintana-SP e CEP 17670-000;
5. Tayná Barros de Souza, Natural de Jundiaí-SP, Solteira, Nascida em 25/02/1998, Estudante, CPF (MF) 460.105.528-85, RG 54.517.306-1, SSP/SP, residente e domiciliada a Rua Torquato Simões Martins, nº 51, Vila Santo Antônio, Quintana-SP e CEP 17670-000;
6. Vitória de Melo Ferreira, Brasileira, Natural de São Paulo, Solteira, nascida em 16/12/1997, Estudante, CPF (MF) 380.436.748-84, RG 50.614.102-0, SSP/SP, residente e domiciliada a Rua Avenida Domingos Raggi, nº 717, Bairro Jardim São Luiz, Pompéia-SP e CEP 17580-000, constituem uma sociedade limitada,

mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Comercial de Acessórios LTDA-EPP e terá sede e domicílio na Avenida Santo Antônio, nº 530, Bairro Alto Cafezal, na cidade de Marília, estado de São Paulo e CEP 17530-000.

2ª O capital social será R\$ 90.000,00 (noventa mil reais (dividido em 90 mil quotas de valor nominal R\$1,00 (um real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Cristiane Trinca da Silva - 15 mil quotas R\$ 1,00 (cada)

Éder Bernardes Coelho - 15 mil quotas R\$ 1,00 (cada)

Keydy Talita dos Santos Leiva - 15 mil quotas R\$ 1,00 (cada)

Laurino Pereira dos Santos - 15 mil quotas R\$ 1,00 (cada)

Tayná Barros de Souza - 15 mil quotas R\$ 1,00 (cada)

Vitória de Melo Ferreira - 15 mil quotas R\$ 1,00 (cada)

3ª O objeto será o comercio de carregador de celular para motos e uma câmara traseira e tela.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 23/06/2015 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 Cristiane Trinca da Silva com os poderes e atribuições de Gerente 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 da cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

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

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

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

12 Falecendo ou 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 03 (três) vias.

Marília, 23 de Junho de 2015.

Cristiane Trinca da Silva  
CPF 378.728.798-16

Éder Bernardes Coelho  
CPF 358.095.838-06

Keydy Talita dos Santos Leiva  
CPF 362.170.748-42

Laurino Pereira dos Santos  
CPF 031.033.508-64

Tayná Barros de Souza  
CPF 460.105.528-85

Vitória de Melo Ferreira  
CPF 380.436.748-84

Dr<sup>a</sup> Miriam Helena Zandoná  
OAB SP 286.276

**APÊNDICE B - Entrevista aplicada aos motociclistas, nos níveis Municipal, Estadual e Federal**

**BLOCO – PERFIL DA/O ENTREVISTADA/O**

**01. O/a sr/sra é:**

1. Mulher
2. Homem
3. Outro

**02. Qual é a sua idade?**

1. Menos de 30 anos
2. De 31 a 40 anos
3. 41 a 50 anos
4. Acima de 50 anos

**03. Qual a emoção e o prazer em estar rodando pelas estradas a lazer ou por trabalho com sua motocicleta?**

**04. Quais as dificuldades encontradas nas estradas e no dia a dia dos motociclistas?**

**05. Qual a procura do motociclistas por acessórios para suas motocicletas?**

### APÊNDICE C – Quadro de Modelagem de Negócios CANVAS





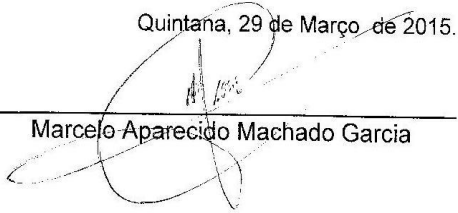
## APÊNDICE D – Autorizações

**ESCOLA TÉCNICA (ETEC) PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**  
**Extensão EMEF Professor Pedro Sommerhauzer**  
Trabalho de conclusão de curso em Administração de Empresas

**CESSÃO GRATUÍTA DE DIREITOS DE DEPOIMENTO ORAL**  
**E**  
**COMPROMISSO ÉTICO DE IDENTIFICAÇÃO DO DEPOENTE**

Pelo presente documento, **eu** Marcelo Aparecido Machado Garcia, CPF: 269.889.558-60, RG: 23.350.807-7, SSP/SP, domiciliado e residente em, Rua Antônio Machado, nº 332, Vila Affine, Paraguaçu Paulista – SP, CEP: 19700-000, **declaro ceder à entrevistadora:** Cristiane Trinca da Silva, CPF: 378.728.798-16, RG: 40.968.311-5, SSP/SP, domiciliada e residente em Rua Dirceu, nº 603, Vila Campante, Quintana – SP, CEP: 17670-000, **sem quaisquer restrições quanto aos seus efeitos patrimoniais e financeiros, a plena propriedade e os direitos autorais do depoimento de caráter histórico e documental que prestei à entrevistadora aqui referida, na cidade de Quintana-SP, em 29/03/2015, como subsídio à construção de sua dissertação de TCC (Trabalho de conclusão de curso) do curso Técnico em Administração de Empresas, aplicada na Escola Técnica (Etec) professor Massuyuki Kawano de Tupã – Extensão EMEF Prof. Pedro Sommerhauzer – Quintana – SP.** A entrevistadora acima citada fica conseqüentemente autorizada a utilizar, divulgar e publicar, para fins acadêmicos e culturais, o mencionado depoimento, no todo ou em parte, editado ou não, bem como permitir a terceiros o acesso ao mesmo para fins idênticos, com a ressalva de garantia, por parte dos referidos terceiros, da integridade do seu conteúdo. **A entrevistadora se compromete a publicar meu depoimento, identificando minha fala com nome físico ou Sobrenome relacionados à minha verdadeira identidade.** Marcelo Aparecido Machado Garcia.

Quintana, 29 de Março de 2015.

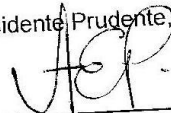
  
\_\_\_\_\_  
Marcelo Aparecido Machado Garcia

**ESCOLA TÉCNICA (ETEC) PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**  
**Extensão EMEF Professor Pedro Sommerhauzer**  
**Trabalho de conclusão de curso em Administração de Empresas**

**CESSÃO GRATUITA DE DIREITOS DE DEPOIMENTO ORAL**  
**E**  
**COMPROMISSO ÉTICO DE IDENTIFICAÇÃO DO DEPOENTE**

Pelo presente documento, eu Vagner Aparecido Evangelista Pereira, Presidente e associado fundador do Moto Club Fantasmas D'oeste, CPF: 109.219.268-98, RG: 24.428.633-4, SSP/SP, domiciliado e residente em, Rua Maria Lorencete Colnago, nº 42, Jardim Regina, Presidente Prudente – SP, CEP: 19024-200, **declaro ceder à entrevistadora: Cristiane Trinca da Silva, CPF: 378.728.798-16, RG: 40.968.311-5, SSP/SP, domiciliada e residente em Rua Dirceu, nº 603, Vila Campante, Quintana – SP, CEP: 17670-000, sem quaisquer restrições quanto aos seus efeitos patrimoniais e financeiros, a plena propriedade e os direitos autorais do depoimento e das imagens de caráter histórico e documental que prestei à entrevistadora aqui referida, na cidade de Presidente Prudente-SP, em 21/03/2015, como subsídio à construção de sua dissertação de TCC (Trabalho de conclusão de curso) do curso Técnico em Administração de Empresas, aplicada na Escola Técnica (Etec) professor Massuyuki Kawano de Tupã – Extensão EMEF Prof. Pedro Sommerhauzer – Quintana – SP. A entrevistadora acima citada fica consequentemente autorizada a utilizar, divulgar e publicar, para fins acadêmicos e culturais, o mencionado depoimento, e as imagens do moto club Fantasmas D'Oeste, no todo ou em parte, editado ou não, bem como permitir a terceiros o acesso ao mesmo para fins idênticos, com a ressalva de garantia, por parte dos referidos terceiros, da integridade do seu conteúdo. **A entrevistadora se compromete a publicar meu depoimento, identificando minha fala com nome físico ou Sobrenome relacionados à minha verdadeira identidade.** Vagner Aparecido Evangelista Pereira.**

Presidente Prudente, 21 de Março de 2015.

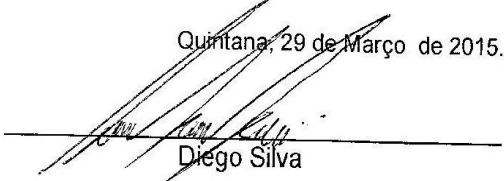
  
Vagner Aparecido Evangelista Pereira

**ESCOLA TÉCNICA (ETEC) PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**  
**Extensão EMEF Professor Pedro Sommerhauzer**  
Trabalho de conclusão de curso em Administração de Empresas

**CESSÃO GRATUÍTA DE DIREITOS DE DEPOIMENTO ORAL**  
**E**  
**COMPROMISSO ÉTICO DE IDENTIFICAÇÃO DO DEPOENTE**

Pelo presente documento, eu Diego Silva, CPF: 380.567.668-98, RG: 42.013.722, SSP/SP, domiciliado e residente em, Rua Avenida Floriano Peixoto, nº 953, Centro, Herculândia – SP, CEP: 17650-000, **declaro ceder à entrevistadora: Keydy Talita dos Santos Leiva, CPF: 362.170.748-42, RG: 42.541.563-6, SSP/SP, domiciliada e residente em Avenida Marília, nº 857, Vila Campante, Quintana – SP, CEP: 17670-000, sem quaisquer restrições quanto aos seus efeitos patrimoniais e financeiros, a plena propriedade e os direitos autorais do depoimento de caráter histórico e documental que prestei à entrevistadora aqui referida, na cidade de Quintana-SP, em 29/03/2015, como subsídio à construção de sua dissertação de TCC (Trabalho de conclusão de curso) do curso Técnico em Administração de Empresas, aplicada na Escola Técnica (Etec) professor Massuyuki Kawano de Tupã – Extensão EMEF Prof. Pedro Sommerhauzer – Quintana – SP. A entrevistadora acima citada fica conseqüentemente autorizada a utilizar, divulgar e publicar, para fins acadêmicos e culturais, o mencionado depoimento, no todo ou em parte, editado ou não, bem como permitir a terceiros o acesso ao mesmo para fins idênticos, com a ressalva de garantia, por parte dos referidos terceiros, da integridade do seu conteúdo. **A entrevistadora se compromete a publicar meu depoimento, identificando minha fala com nome físico ou Sobrenome relacionados à minha verdadeira identidade.** Diego Silva.**

Quintana, 29 de Março de 2015.

  
Diego Silva

**ESCOLA TÉCNICA (ETEC) PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**  
**Extensão EMEF Professor Pedro Sommerhauzer**  
Trabalho de conclusão de curso em Administração de Empresas

**CESSÃO GRATUITA DE DIREITOS DE DEPOIMENTO ORAL**  
**E**  
**COMPROMISSO ÉTICO DE IDENTIFICAÇÃO DO DEPOENTE**

Pelo presente documento, eu Rodrigo Silva Barbosa Pereira, CPF: 263.164.578-43, RG: 26.882.191-4, SSP/SP, domiciliado e residente em, Rua Bom Jesus, nº 335, Jardim Brasília, Presidente Prudente – SP, CEP: 19045-430, **declaro ceder à entrevistadora: Cristiane Trinca da Silva, CPF: 378.728.798-16, RG: 40.968.311-5, SSP/SP, domiciliada e residente em Rua Dirceu, nº 603, Vila Campante, Quintana – SP, CEP: 17670-000, sem quaisquer restrições quanto aos seus efeitos patrimoniais e financeiros, a plena propriedade e os direitos autorais do depoimento de caráter histórico e documental que prestei à entrevistadora aqui referida, na cidade de Presidente Prudente-SP, em 21/03/2015, como subsídio à construção de sua dissertação de TCC (Trabalho de conclusão de curso) do curso Técnico em Administração de Empresas, aplicada na Escola Técnica (Etec) professor Massuyuki Kawano de Tupã – Extensão EMEF Prof. Pedro Sommerhauzer – Quintana – SP.** A entrevistadora acima citada fica conseqüentemente autorizada a utilizar, divulgar e publicar, para fins acadêmicos e culturais, o mencionado depoimento, no todo ou em parte, editado ou não, bem como permitir a terceiros o acesso ao mesmo para fins idênticos, com a ressalva de garantia, por parte dos referidos terceiros, da integridade do seu conteúdo. **A entrevistadora se compromete a publicar meu depoimento, identificando minha fala com nome físico ou Sobrenome relacionados à minha verdadeira identidade.** Rodrigo Silva Barbosa Pereira.

Presidente Prudente, 21 de Março de 2015.



\_\_\_\_\_  
Rodrigo Silva Barbosa Pereira

**ESCOLA TÉCNICA (ETEC) PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**  
**Extensão EMEF Professor Pedro Sommerhauzer**  
Trabalho de conclusão de curso em Administração de Empresas

**CESSÃO GRATUITA DE DIREITOS DE DEPOIMENTO ORAL**  
**E**  
**COMPROMISSO ÉTICO DE IDENTIFICAÇÃO DO DEPOENTE**

Pelo presente documento, eu Juliana Souza, CPF: 368.956.768-80, RG: 45.360.463-8, SSP/SP, domiciliada e residente em, Rua Mario Nery de Souza Campos, nº 389, Centro, Quintana – SP, CEP: 17670-000, **declaro ceder ao entrevistador: Éder Bernardes Coelho**, CPF: 358.095.838-06, RG: 45.362.503-4, SSP/SP, domiciliado e residente em Rua Manoel Patrício, nº 715, Vila Campante, Quintana – SP, CEP: 17670-000, **sem quaisquer restrições quanto aos seus efeitos patrimoniais e financeiros, a plena propriedade e os direitos autorais do depoimento de caráter histórico e documental que prestei ao entrevistador aqui referido**, na cidade de Quintana-SP, em 29/03/2015, **como subsídio à construção de sua dissertação de TCC (Trabalho de conclusão de curso) do curso Técnico em Administração de Empresas, aplicada na Escola Técnica (Etec) professor Massuyuki Kawano de Tupã – Extensão EMEF Prof. Pedro Sommerhauzer – Quintana – SP.** O entrevistador acima citado fica consequentemente autorizado a utilizar, divulgar e publicar, para fins acadêmicos e culturais, o mencionado depoimento, no todo ou em parte, editado ou não, bem como permitir a terceiros o acesso ao mesmo para fins idênticos, com a ressalva de garantia, por parte dos referidos terceiros, da integridade do seu conteúdo. **O entrevistador se compromete a publicar meu depoimento, identificando minha fala com nome físico ou Sobrenome relacionados à minha verdadeira identidade.** Juliana Souza.

Quintana, 29 de Março de 2015.

  
Juliana Souza