

**ETEC ALBERT EINSTEIN  
ADMINISTRAÇÃO**

**Giulia Beatriz Tomé Costa  
Izacler da Silva Santos  
Joel Catacora Canaviri  
Júlia de Sousa Nogueira  
Lays Silva Fazoli  
Lucas Souza Xavier**

**DREAM IN LINES**

**SÃO PAULO  
2023**

**EETEC ALBERT EINSTEIN  
ADMINISTRAÇÃO**

**Giulia Beatriz Tomé Costa**

**Izacler da Silva Santos**

**Joel Catacora Canaviri**

**Júlia de Sousa Nogueira**

**Lays Silva Fazoli**

**Lucas Souza Xavier**

**DREAM IN LINES**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado no Curso Técnico em Administração, do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza - Etec Albert Einstein como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração. Orientadora: Professora Grace Mendonça.

**SÃO PAULO**

**2023**

22824	Giulia Beatriz Tomé Costa
20426	Izacler da Silva Santos
22690	Joel Catacora Canaviri
22795	Júlia de Sousa Nogueira
22696	Lays Silva Fazoli
22698	Lucas Souza Xavier

## **DREAM IN LINES**

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado adequado como parte dos requisitos para obtenção do título acadêmico de Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – ETEC ALBERT EINSTEIN.

São Paulo, 8 de dezembro de 2023.

Validadores:

Professor(a) \_\_\_\_\_

Menção: \_\_\_\_\_

Assinatura \_\_\_\_\_

MENÇÃO FINAL \_\_\_\_\_

Professora Orientadora Grace Mendonça

ETEC ALBERT EINSTEIN

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso

Nós, alunos abaixo-assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos autorais e patrimoniais de autores da obra *Dream in Lines*; Pelúcias Personalizadas, Trabalho de Conclusão de Curso apresentado na ETEC Albert Einstein, município de São Paulo, em 08 de dezembro de 2023, autorizamos o Centro Paula Souza a reproduzir, integral ou parcialmente, o trabalho e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais, a partir desta data, por tempo indeterminado.

São Paulo, 08 de dezembro de 2023.

Nome	RG	Assinatura
Giulia Beatriz Tomé Costa		
Izacler da Silva Santos		
Joel Catacora Canaviri		
Júlia de Sousa Nogueira		
Lays Silva Fazoli		
Lucas Souza Xavier		

Cientes:

\_\_\_\_\_  
GRACE MENDONÇA  
Professora Orientadora

\_\_\_\_\_  
ELIZABETE DE SOUZA RESENDES  
Coordenadora de Área

## **ETEC ALBERT EINSTEIN**

### **TERMO DE AUTENTICIDADE** **Trabalho de Conclusão de Curso - TCC**

Nós, alunos abaixo-assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na ETEC Albert Einstein, município de São Paulo, declaramos ter pleno conhecimento do Regulamento para realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos, ainda, que o trabalho apresentado é resultado de nosso próprio esforço, é autêntico e original.

São Paulo, 8 de dezembro de 2023.

Nome	RG	Assinatura
Giulia Beatriz Tomé Costa		
Izacler da Silva Santos		
Joel Catacora Canaviri		
Júlia de Sousa Nogueira		
Lays Silva Fazoli		
Lucas Souza Xavier		

## Dedicatória

Dedicamos este trabalho a nossas famílias e amigos, que nos apoiaram e nos incentivaram desde o estopim deste trabalho.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos a Deus, que nos ajudou a chegar aonde estamos. Aos nossos familiares pela paciência e apoio contínuo ao longo desta longa jornada. Agradecemos aos professores que ministraram as disciplinas ao longo deste curso, em especial a Docente Grace Kelly Freitas Mendonça que orientou e contribuiu expressivamente com este projeto.

“Uma mudança deixa sempre patamares para uma nova mudança...”

(Nicolau Maquiavel)



## RESUMO

Este projeto concentra-se na concepção e análise do plano de negócio da *Dream in Lines*, uma empresa fictícia especializada em pelúcias personalizadas, que busca expandir seu alcance no mercado, mantendo a missão de entregar qualidade e valor emocional, transformando a imaginação das crianças em realidade. A *Dream in Lines* tem como objetivo a criação de uma nova categoria de pelúcias personalizadas que transforma desenhos em pelúcias reais. A pesquisa investigativa avalia a demanda crescente por produtos personalizados e a segurança do produto, mantendo o compromisso com a criatividade e a imaginação. As análises realizadas levam a projeções estatísticas e financeiras que indicam a viabilidade dessa inovação. Este trabalho apresenta a *Dream in Lines* como uma empresa com perspectivas rentáveis ao explorar um mercado em crescimento.

Palavras-chave: pelúcias personalizadas; valor emocional; inovação.

## **ABSTRACT**

This project focuses on the conception and analysis of the business plan of Dream in Lines, a fictional company specialized in personalized plush toys, which seeks to expand its market share, maintaining the mission of delivering quality and emotional value, transforming children's imagination into reality. Dream in Lines aims to create a new category of personalized plush that transforms drawings into real plush toys. Investigative research evaluates the growing demand for personalized products and product safety while keeping a commitment to creativity and imagination. The analyzes carried out lead to statistical and financial projections that indicate the viability of this innovation. This work presents Dream in Lines as a company with profitable prospects when exploring a growing market.

Keywords: personalized plush toys; emotional value; innovation.

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

3D	Tridimensional
4P's	Produto; Preço; Praça e Promoção
SWOT	<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats</i>
FOFA	Forças; Fraquezas; Oportunidades e Ameaças
ROI	Retorno sobre investimento
SAC	Serviço de Atendimento ao Consumidor
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
CD	Centro de Distribuição
IN/OUT	<i>Inbound e Outbound</i>
EPI'S	Equipamentos de Proteção Individuais

## Sumário

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>18</b>
<b>1. DREAM IN LINES.....</b>	<b>19</b>
<b>2. SIGNIFICADO DA LOGOMARCA .....</b>	<b>19</b>
<b>3. MISSÃO, VISÃO E VALORES.....</b>	<b>20</b>
<b>4. HISTÓRIA.....</b>	<b>20</b>
<b>5. QUADRO SOCIETÁRIO .....</b>	<b>21</b>
5.1 Contrato social.....	21
5.2 Responsabilidade e ganhos.....	25
<b>6. PRODUTO .....</b>	<b>25</b>
6.1 Modo de funcionamento.....	25
6.2 Materiais (materiais que compõem o produto).....	26
6.3 Informações de uso e manutenção .....	26
6.4 Ciclo de vida .....	27
<b>7. ESTUDO DE SEGMENTO DE MERCADO .....</b>	<b>27</b>
7.1. Concorrência .....	28
7.2 Concorrência indireta .....	28
<b>8. 4 P'S.....</b>	<b>28</b>
8.1 Produto .....	29
8.2 Preço.....	29
8.3 Praça.....	29
8.4 Promoção .....	29
<b>9. EVIDÊNCIA DE RENTABILIDADE DE MERCADO .....</b>	<b>30</b>
<b>10. DESCRIÇÃO DETALHADA DO PÚBLICO-ALVO .....</b>	<b>30</b>
10.1 Explicação da escolha do público-alvo.....	30

<b>11. PROPOSTA DE VALOR DO PRODUTO .....</b>	<b>31</b>
<b>12. CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO .....</b>	<b>31</b>
12.1 Material necessário para a produção .....	32
<b>13. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO .....</b>	<b>32</b>
13.1 Canal de distribuição online .....	33
<b>14. ESTRATÉGIAS DE MARKETING.....</b>	<b>33</b>
14.1 Análise SWOT .....	33
14.2 Matriz ANSOFF .....	35
14.3 Marketing digital .....	36
14.4 Marketing integração e engajamento .....	37
14.5 Marketing de conteúdo.....	37
<b>15. ESTRATÉGIAS DE PUBLICIDADE .....</b>	<b>38</b>
15.1 Redes sociais .....	38
15.2 Anúncios pagos.....	38
<b>16. A DREAM IN LINES NO COMÉRCIO EXTERIOR .....</b>	<b>39</b>
16.1 Estudo da inviabilidade de possíveis mercados .....	39
<b>17. INFORMAÇÕES FINANCEIRAS .....</b>	<b>40</b>
17.1 Custos Fixos.....	40
17.2 Custos Variáveis .....	41
17.3 Patrimônio.....	42
17.4 Custo de produção por matéria-prima.....	42
17.5 Cálculo do Simples Nacional .....	43
17.6 Fórmula de preço de venda .....	43
17.6.1 Especificações .....	44
17.7 Fluxo de caixa .....	44
17.8 Investimento fixo .....	45

17.9 Ponto de equilíbrio .....	46
17.10 Capital de giro .....	47
17.11 DRE - Demonstração do Resultado do Exercício .....	47
17.12 Balanço patrimonial.....	48
17.13 Retorno de investimento .....	49
17.14 Taxa de retorno .....	50
<b>18. ORGANOGRAMA .....</b>	<b>50</b>
<b>19. RELAÇÃO DE CARGOS E SALÁRIOS.....</b>	<b>51</b>
19.1 Remuneração e Benefícios.....	53
19.2 Encargos sociais por função.....	54
Tabela 23 – Encargos por função.....	54
19.3 Recibo de Pagamento.....	55
<b>20. CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO.....</b>	<b>56</b>
<b>21. A IMPORTÂNCIA DE UMA LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA .....</b>	<b>57</b>
<b>22. RECEBIMENTO E ARMAZENAMENTO DE PRODUTOS E MATERIAIS .....</b>	<b>57</b>
22.1 Tamanho do Estoque.....	58
22.2 Impacto na Organização e Eficiência .....	58
<b>23. A LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA COMO ESTRATÉGIA LOGÍSTICA E COMERCIAL.....</b>	<b>58</b>
<b>24. NOSSA DISTRIBUIÇÃO.....</b>	<b>59</b>
24.1. Meio de Entrega dos Produtos .....	59
<b>25. PROCESSO DE PRODUÇÃO .....</b>	<b>60</b>
25.1 Embalagem .....	61
<b>26. ESTUDO DOS FORNECEDORES.....</b>	<b>61</b>
26.1. HERA TÊXTIL .....	61

26.2. LYDIA TECIDOS .....	61
26.3. Conexão tecidos.....	62
<b>27. LAYOUT DA EMPRESA.....</b>	<b>63</b>
<b>28. PROCESSO IN/OUT .....</b>	<b>63</b>
28.1 Logística Inbound.....	63
28.2 Logística Outbound .....	64
<b>29. MAPA DE RISCO .....</b>	<b>66</b>
<b>30. EPI'S .....</b>	<b>67</b>
30.1 Descrição Detalhada dos Epi's.....	67
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>68</b>

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1 - Logo da Dream in Lines .....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 2 - Linhas de costura .....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 3 - Fibra Eco Reciclado.....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 4 - Tecido Plush poly .....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 5 - Ciclo de vida.....</b>	<b>27</b>
<b>Figura 6 - Estrutura Organizacional .....</b>	<b>51</b>
<b>Figura 7 - Recibo de Pagamento.....</b>	<b>55</b>
<b>Figura 8 - Recibo de Pagamento.....</b>	<b>56</b>
<b>Figura 9 - Localização via satélite .....</b>	<b>59</b>
<b>Figura 10 - Modelo de entregas SEDEX .....</b>	<b>60</b>
<b>Figura 11 - Processo de Produção .....</b>	<b>60</b>
<b>Figura 12 - Layout da Empresa .....</b>	<b>63</b>
<b>Figura 13 - Mapa de Risco.....</b>	<b>66</b>
<b>Figura 14 - Legenda do Mapa de Risco .....</b>	<b>66</b>



## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1 - Custos Fixos</b> .....	<b>41</b>
<b>Tabela 2 - Custos Variáveis</b> .....	<b>41</b>
<b>Tabela 3 - Patrimônio</b> .....	<b>42</b>
<b>Tabela 4 - Matéria Prima</b> .....	<b>42</b>
<b>Tabela 5 - Simples Nacional</b> .....	<b>43</b>
<b>Tabela 6 - Fórmula do Preço de Venda</b> .....	<b>43</b>
<b>Tabela 7 - Especificações</b> .....	<b>44</b>
<b>Tabela 8 - Fluxo de Caixa</b> .....	<b>45</b>
<b>Tabela 9 - Investimento Fixo</b> .....	<b>46</b>
<b>Tabela 10 - Ponto de Equilíbrio</b> .....	<b>47</b>
<b>Tabela 11 - Capital de Giro</b> .....	<b>47</b>
<b>Tabela 12 - DRE</b> .....	<b>48</b>
<b>Tabela 13 - Balanço Patrimonial</b> .....	<b>49</b>
<b>Tabela 14 - Prazo de Retorno dos investimentos</b> .....	<b>49</b>
<b>Tabela 15 - Taxa de Rentabilidade</b> .....	<b>50</b>
<b>Tabela 16 - Cargo Gestor Administrativo</b> .....	<b>52</b>
<b>Tabela 17 - Cargo Gestor Financeiro</b> .....	<b>52</b>
<b>Tabela 18 - Cargo Analista de Marketing</b> .....	<b>52</b>
<b>Tabela 19 - Cargo Designer Gráfico</b> .....	<b>52</b>
<b>Tabela 20 - Cargo Costureiros Industriais</b> .....	<b>52</b>
<b>Tabela 21 - Cargo Auxiliar de Logística</b> .....	<b>53</b>
<b>Tabela 22 - Cargo Auxiliar de Vendas</b> .....	<b>53</b>
<b>Tabela 23 – Encargos por função</b> .....	<b>54</b>

## INTRODUÇÃO

Este trabalho apresenta o plano de negócio da empresa *Dream in Lines*, uma empresa brasileira especializada na fabricação e comercialização de Pelúcias Personalizadas. A *Dream in Lines* é focada na confecção de pelúcias altamente criativas e customizadas, que tem um modelo de produção baseado em desenhos de crianças.

O mercado de produtos personalizados tem demonstrado evolução notável e apresenta desafios e oportunidades únicas para empresas que estão em busca de inovação e destaque como a *Dream in Lines*, que delineou abordagens e estratégias únicas para se consolidar no mercado de pelúcias personalizadas.

No decorrer deste trabalho será possível explorar os fundamentos por trás das decisões estratégicas da *Dream in Lines*, considerando diversas análises específicas relacionadas a diferentes contextos. Serão apresentadas abordagens acerca da produção, comercialização, marketing, avaliações financeira e projeções de crescimento de forma detalhada e consistente.

Também serão apresentados os planos logísticos e toda a estrutura desenvolvida para atender ao público consumidor, desde a compra até a entrega de cada produto. Neste contexto, este estudo busca demonstrar a relevância que a *Dream in Lines* almeja alcançar no mercado.

Por meio das pesquisas realizadas para o desenvolvimento deste estudo, foi possível constatar diversas características específicas no âmbito empresarial e um cenário repleto de desafios e que exige uma análise cuidadosa. Todas as informações que foram obtidas e julgadas relevantes para a compreensão deste modelo de negócios estão dispostas durante toda a documentação deste trabalho.

## 1. DREAM IN LINES



Figura 1 - Logo da *Dream in Lines*

A *Dream in Lines* é uma empresa especializada em pelúcias personalizadas, que está focada em transformar a imaginação das crianças em realidade. Para alcançar esse objetivo ela utiliza os desenhos inspiradores produzidos pelas crianças e a tecnologia disponível no mercado. A *Dream in Lines* recebe desenhos e os transforma em incríveis pelúcias com excelente qualidade, segurança e confiabilidade.

## 2. SIGNIFICADO DA LOGOMARCA

A logomarca da *Dream in Lines* tem o objetivo de demonstrar exatamente todo o carinho e realização que a empresa deseja aos seus clientes ao adquirirem suas pelúcias, começando pela figura de uma criança que representa o público-alvo, seguido pelo abraço forte ao segurar um exemplar do produto, demonstrando todo o afeto envolvido tanto na confecção como na reação das crianças ao receberem algo tão especial e que veio do papel direto para a realidade. Temos a expressão de felicidade assimilando a logomarca ao sentimento de alegria e as letras coloridas, que representam a criatividade e as infinitas possibilidades.

### 3. MISSÃO, VISÃO E VALORES

**Missão:** Entregar produtos de alta qualidade e valor emocional para o nosso cliente.

**Visão:** Encantar os clientes e criar momentos especiais, com projeções financeiras que indicam a viabilidade dessa inovação.

**Valores:** O compromisso com a segurança do produto e a valorização da criatividade e imaginação.

### 4. HISTÓRIA

A empresa nasceu da ideia do fundador, o senhor Joel Catacora, tinha um amor incomensurável por pelúcias desde a infância. Ele sonhava em criar algo extraordinário, que pudesse fazer brilhar os olhos de crianças e adultos, e essa paixão o levou a uma jornada incrível.

Joel percebeu que as pelúcias comerciais comuns eram frequentemente iguais e desprovidas de personalidade. Ele queria mudar isso, transformando pelúcias em obras de arte únicas, tão especiais quanto cada pessoa que as recebia. E assim, "*Dream in Lines*" nasceu.

No início, Joel trabalhou incansavelmente em sua pequena oficina, costurando cada pelúcia à mão, uma de cada vez. À medida que a notícia de suas criações exclusivas se espalhava, a demanda crescia. Ele começou a colaborar com artesãos locais para aprimorar suas habilidades e expandir sua produção, sempre mantendo um padrão excepcional de qualidade.

O segredo da "*Dream in Lines*" era a personalização. Cada pelúcia era feita de acordo com os desenhos enviados pelos clientes, transformando sonhos e ideias em realidade fofa. Joel e sua equipe abraçaram a criatividade de cada cliente e transformaram em pelúcias incríveis.

A DreamInlines Ltda, razão social da empresa, com cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ nº 88.467.747/0001-03, está localizada na Rua Consuelo Diz Lameiro, 22 - São Bernardo, Campinas – SP.

## 5. QUADRO SOCIETÁRIO

O quadro societário da empresa é formado por seis sócios nominais, quais sejam: Lucas Souza Xavier, Júlia de Souza Nogueira, Izacler da Silva Santos, Lays Silva Fazoli, Giulia Beatriz Tomé Costa e Joel Catacora Canaviri, este último como sócio administrador.

### 5.1 Contrato social

#### **CONTRATO SOCIAL SOCIEDADE LIMITADA** **DREAM IN LINES INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA**

Lucas Souza Xavier, brasileiro, Solteiro, 15 de junho de 2005, Gerente de marketing, RG: 28.268.215-6, Emitido em SSP/SP, CPF: 601.640.430-63, residente na Travessa Estevão Aparício, nº20, Vila Nova Cachoeirinha – São Paulo – SP, CEP: 02613-100.

Lays Silva Fazoli, Brasileira, solteira, nascido em data, Gerente de Recursos Humanos, RG: 37.729.659-4, emitido em SSP/SP, CPF: 285.819.340-13, residente na Rua dos Cooperadores, nº12, Jardim Amália – São Paulo – SP, CEP: 05890-070.

Júlia de Sousa Nogueira, Brasileira, solteira, 12 de janeiro de 2006, Esteticista, RG: 33.745.107-2, emitido em SSP/SP, CPF: 534.886.950-34, residente na Rua Naul José Mantovani, nº50, Ipiranga – São Paulo – SP, CEP: 02466-080.

Izacler da Silva Santos, Brasileira, solteira, nascido em data, Gerente de Logística, RG: 40.820.569-6, emitido em SSP/SP, CPF: 948.811.500-90, residente na Rua Soldado Amarilho Gonçalves de Queirós 77, nº95, Parque Novo Mundo – São Paulo – SP, CEP: 02147-901.

Giulia Beatriz Tomé Costa, Brasileira, Solteira, nascido em data, Gerente de Finanças, RG: 15.465.821-4, Emitido em SSP/SP, CPF: 653.574.850-20, residente na Rua das Margaridas, nº70, Colônia – São Paulo – SP, CEP: 04896-170.

Joel Catacora Canaviri, Boliviano, Solteiro, nascido em data, Diretor Administrativo, RG: 50.635.630-9, Emitido em SSP/SP, CPF: 387.625.520-15, residente na Rua Rio Tacoari, nº250, Jardim São Luís – São Paulo – SP, CEP: 08121-550.

Resolvem por este instrumento particular de contrato, constituir uma sociedade simples limitada, mediante as seguintes cláusulas:

**CLÁUSULA PRIMEIRA:** A sociedade terá a denominação *Dream in Lines* Ltda.

**CLÁUSULA SEGUNDA:** A sociedade terá a sua sede Rua Consuelo Diz Lameiro, nº 22 - São Bernardo, Campinas – SP. Podendo estabelecer filiais, agências, sucursais em qualquer ponto do Território Nacional, obedecendo às disposições legais vigentes.

**CLÁUSULA TERCEIRA:** A sociedade tem por objeto social: confecção de pelúcias.

**CLÁUSULA QUARTA:** O capital social é de R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais), equivalente a R\$ 1,00 (um real) cada cota, dividido da seguinte forma:

Sócios	Cotas	Valor	Percentual
Joel Catacora	41.000	R\$ 41.000,00	17,08%
Giulia Tomé	40.000	R\$ 40.000,00	16,66%
Izacler da Silva	40.000	R\$ 40.000,00	16,66%
Lucas Xavier	40.000	R\$ 40.000,00	16,66%
Lays Fazoli	40.000	R\$ 40.000,00	16,66%
Julia Nogueira	39.000	R\$ 39.000,00	16,25%
Total	240.000	R\$ 240.000,00	100%

**CLÁUSULA QUINTA:** 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, o direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

**CLÁUSULA SEXTA:** A sociedade iniciará suas atividades em 90 dias (noventa) seu prazo de duração é indeterminado.

**CLÁUSULA SÉTIMA:** Ficam designados administradores todos os sócios, cabendo-lhes praticar os atos referentes à gestão social, representar a sociedade judicial e extrajudicialmente, sendo que o uso da denominação social será por, no mínimo, dois administradores, sempre em conjunto, vedado o seu emprego para fins estranhos ao objeto social, tais como, abonos, avais, fianças, seja a favor dos sócios, seja a favor de terceiros.

**Parágrafo Primeiro:** Os administradores declaram, sob as penas da lei, de que não está impedido de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos e a administração de

sociedade empresária; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra Roma de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade (art. 1.011, parágrafo 1º, Código Civil.

**CLÁUSULA OITAVA:** O Sócio terá direito a uma retirada mensal pelo exercício da administração, a título de "pró-labore", respeitadas as limitações legais vigentes.

**CLÁUSULA NONA:** Todo dia 31 de dezembro de cada ano, será levantado o Balanço do Exercício, sendo os lucros ou prejuízos apurados e verificados, distribuídos ou suportados pelos sócios, no limite das suas quotas de capital.

**CLÁUSULA DÉCIMA:** Os sócios declaram que a sociedade se enquadra como Empresa de Pequeno Porte - EPP, nos termos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e que não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no § 4º do art. 3º da mencionada lei. (art. 3º, |, LC nº 123, de 2006).

**CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA:** Os sócios declaram, sob as penas da Lei, que não estão incurso em quaisquer dos crimes previstos em Lei ou nas restrições legais que possam impedi-los de exercer atividades mercantis.

**CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA:** Os casos omissos no presente contrato serão disciplinados pelos artigos 1.052 a 1.087 do Código Civil Brasileiro (Lei nº 10.406/02) e, subsidiariamente pelo Capítulo das Sociedades Simples disciplinado nos artigos 997 a 1.038 do mesmo Diploma Legal, ficando eleito o Foro desta Comarca de Guarulhos/SP para qualquer ação fundada neste instrumento, renunciando-se a qualquer outro por mais especial que seja.

E, por estar em perfeito acordo em tudo quanto neste instrumento particular foi lavrado, obriga-se a cumprir o presente contrato, assinando-o na presença de 2 (duas) testemunhas abaixo, em 3 (três) exemplares de igual teor e forma, sendo um deles destinado a registro e arquivamento na JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO, e os demais devolvidos aos contratantes depois de anotados.

São Paulo, 08 de dezembro de 2023.

---

---

---

---

---

---

Visto do Advogado

**TESTEMUNHAS:**

---

---

---

---



## 5.2 Responsabilidade e ganhos

Terminantemente as decisões que afetem todos os âmbitos da empresa como a imagem da empresa, monetariamente, infraestrutura, produção, quadro de colaboradores e alterações significativas ou mínimas ao produto devem passar por reunião com todos os sócios-administrativos, sendo decidida por meio de uma votação referente à modificação/alteração.

Os sócios-administrativos e sócios nominais detêm das mesmas responsabilidades, os ganhos são distintos com a quantidade majoritária ao sócio administrador, com respectivamente o restante sendo dividido igualmente dentre os sócios-nominais.

## 6. PRODUTO

O produto consiste em uma pelúcia 100% personalizada e inédita, projetada de acordo com o desenho que recebemos do cliente, que poderá ser enviado pelo site que leva o nome da marca *Dream in Lines*.

### 6.1 Modo de funcionamento

O produto começa na casa do cliente, mais especificamente quando um pai ou uma mãe deseja eternizar um momento criativo de seu filho, que apenas existe em um papel rabiscado com linhas e cores. Os desenhos produzidos pelas crianças são o primeiro material de trabalho, que chegará à empresa, após os pais realizarem o envio através do site [www.DreawinLines.com](http://www.DreawinLines.com), onde irá ocorrer a avaliação da qualidade da imagem e se há possibilidades de produzir a pelúcia desejada. Caso a imagem seja difícil de interpretar ou de visualizar com clareza, o pedido será negado e será comunicado ao cliente que não foi possível confeccionar o produto.

Se for constatada a possibilidade de produção, a equipe responsável irá digitalizar o desenho e criar um modelo 3D com medidas reais para poder iniciar a produção do modelo físico. Junto a esse material, será feita uma Certidão de

Nascimento da pelúcia que contém o nome, a data de nascimento (criação), a naturalidade, a cor(es), o gênero e uma impressão digital do produto.

## 6.2 Materiais (materiais que compõem o produto)

A partir desse momento, os funcionários começaram a confeccionar o pedido utilizando o modelo 3D, moldes, tecidos *Plush poly*, costurado com linha de poliéster, preenchido com fibra eco reciclado e empacotado primeiramente em uma caixa de acetato personalizada da empresa, e será colocado em uma segunda embalagem para envio, que se trata de uma caixa de papelão comum acompanhado pela certidão de nascimento (criação) e uma foto do desenho que nos foi enviado.



Figura 2 - Linhas de costura



Figura 3 - Fibra Eco Reciclado



Figura 4 - Tecido *Plush poly*

## 6.3 Informações de uso e manutenção

É necessário tomar cuidados específicos com o produto para que ele não se estrague e tenha uma longa durabilidade. Na hora da lavagem, se caso for utilizado uma máquina de lavar, é necessário envolver a pelúcia em algum outro tecido ou capa de travesseiro, para que não entre em contato direto com a máquina e acabe danificando o tecido. Não deixar exposto ao sol e nem em lugares úmidos também faz parte dos cuidados. Vale deixar claro que a pelúcia é um produto inflamável, então é de extrema importância manter longe de qualquer chama ou faísca de fogo.

## 6.4 Ciclo de vida

Quanto ao ciclo de vida de um produto, trata-se das etapas pelas quais ele passa desde o momento em que é lançado no mercado até o seu declínio. As fases do ciclo de vida do produto são respectivamente introdução, crescimento, maturidade e declínio.

As pelúcias personalizadas da *Dream in Lines* estão categorizadas na fase de introdução, pois se trata de um produto com traços específicos na sua elaboração, e que ainda não possui um mercado significativo no país, além de apresentar características inovadoras na forma como são produzidos e comercializados ao cliente.

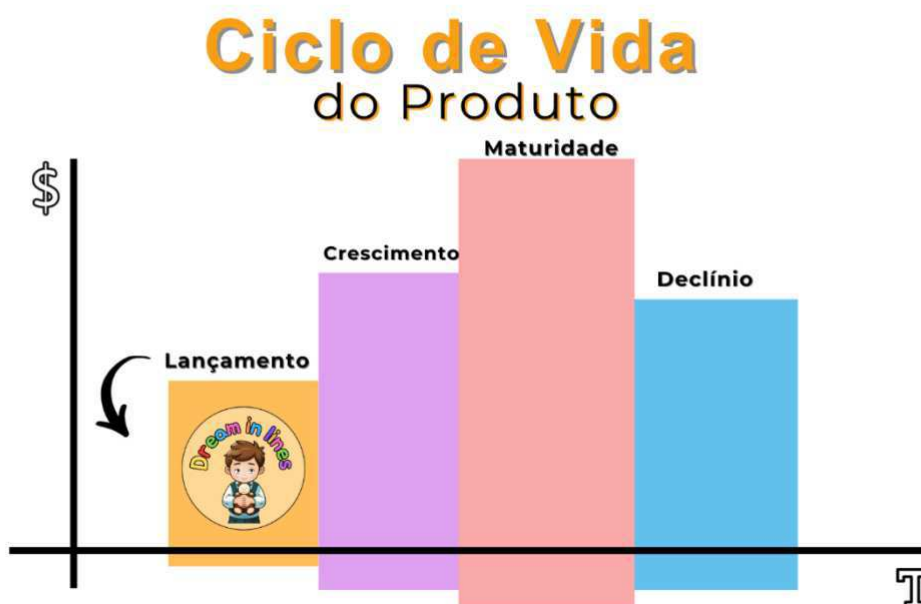


Figura 5 - Ciclo de vida

## 7. ESTUDO DE SEGMENTO DE MERCADO

O segmento de mercado das pelúcias personalizadas *Dream in Lines* está direcionado ao mercado de brinquedos e tem como característica a produção de pelúcias de acordo com as preferências do cliente. Este Segmento específico dentro do mercado de brinquedos tem o poder de atender a demanda do comprador por um produto exclusivo e único, detalhes como a cor e o designer podem ser customizados de acordo com o interesse do consumidor.

O mercado de Pelúcias personalizadas vem demonstrando crescimento e entre as motivações para isso ocorrer, está o interesse dos consumidores de presentear e dar lembranças e o público infantil, que tem as pelúcias como parte da infância.

As pelúcias são associadas a emoções positivas e conforto, o que as torna populares entre crianças e adultos.

### **7.1. Concorrência**

A *Dream in Lines* poderá ter como concorrência indireta, empresas que produzem produtos que apresentam similaridades em algum grau com pelúcias personalizadas, seja no mercado de pelúcias ou brinquedos em geral, e que atendam os mesmos desejos ou necessidades.

### **7.2 Concorrência indireta**

O mercado tem uma grande variedade de fabricantes, desde grandes empresas de brinquedos até pequenos artesãos e lojas especializadas. Ao analisar o mercado de brinquedos, constata-se uma quantidade de produtos que também se tornam opções capazes de atender às necessidades daqueles consumidores que estão em busca apenas de mais um brinquedo infantil ou lembrancinha.

O nível de personalização que o cliente deseja também influencia muito na hora de escolher, isso acontece porque existe um número expressivo de empresas que oferecem customizações mais simples. Ainda é possível analisar fatores como qualidade e preço, os produtos *Dream in Lines* tem alto padrão de qualidade quanto a confecção e distribuição, o que impacta diretamente no preço. Dessa forma se torna possível encontrar opções de produtos substitutos, com preços mais acessíveis que atenderam consumidores com menor poder de compra e menos exigentes.

## **8. 4 P'S**

Os 4'ps são pilares em estratégia de marketing que permite termos uma ampla visão do nosso produto, a *Dream in Lines* pensando nessa estratégia montou as principais informações com todas as informações necessárias para obter as Pelúcias.

## 8.1 Produto

Os produtos voltados para o público infantil, os Bichos de Pelúcias totalmente personalizados feitos através de desenhos produzidos pela própria criança, desenvolvidos com materiais de alta qualidade e segurança, podendo assim adquirir habilidades motoras e intelectuais que auxiliam no desenvolvimento emocional e físico da criança.

## 8.2 Preço

A *Dream in Lines* pensando em todos os benefícios e na personalização do nosso produto, oferece preços justos que refletem a excepcional qualidade e os inúmeros benefícios das nossas pelúcias, buscando constantemente a satisfação do nosso público-alvo. Com um investimento médio de R\$730,00, nossos produtos representam um valor inigualável e uma experiência verdadeiramente única para nossos clientes.

## 8.3 Praça

O site [Dreamsinlines.com](http://Dreamsinlines.com), é o único canal de venda para proporciona uma compra segura aos clientes. Assim também ao serviço de entrega favorecido de uma empresa terceirizada para um maior desempenho no envio. O maior concorrente se encontra distante, desta forma a *Dream in Lines* continua sendo inovação no mercado brasileiro.

## 8.4 Promoção

A forma de anúncio mais eficaz de divulgação das nossas pelúcias segue sendo as redes sociais como as plataformas: YouTube, TikTok e Instagram, para alcançarmos nosso alvo que são os clientes. Algumas datas específicas para o nosso maior número de venda seria o Dia das Crianças (12 de outubro), a procura por um presente especial para os pequenos.

## **9. EVIDÊNCIA DE RENTABILIDADE DE MERCADO**

As evidências que atestam a rentabilidade das pelúcias personalizadas são notáveis, e se manifestam por meio do crescente aumento de popularidade e demanda por produtos customizados. De acordo com as pesquisas de mercado realizadas, essa tendência perdurará nos anos vindouros, em virtude do incessante desejo das pessoas de manifestar sua singularidade e conceber objetos únicos e significativos para si mesmas.

Ademais, outra razão subjacente a tal prosperidade se relaciona à calorosa recepção do público em relação aos produtos personalizáveis, especialmente no segmento infantil, onde os itens personalizados constituem uma maneira excepcional de criar presentes exclusivos e memoráveis.

É importante destacar, ainda, que o advento das redes sociais tem simplificado sobremaneira a divulgação desses produtos, permitindo que se alcance de forma eficaz o mercado desejado, abrangendo tanto as crianças quanto seus responsáveis.

Em síntese, é possível concluir que o investimento nas pelúcias personalizáveis possui o potencial de gerar lucros substanciais, tendo em vista que em outros países já se encontram modelos semelhantes a esse produto, o que possibilita a adoção das estratégias bem-sucedidas utilizadas em mercados externos como um espelho para o empreendimento.

## **10. DESCRIÇÃO DETALHADA DO PÚBLICO-ALVO**

O público-alvo das pelúcias *Dream in Lines* é muito específico, uma vez que é um produto quem tem preço mais elevado e qualidade diferenciada. Consideramos como público-alvo os pais ou parentes de crianças de 3 a 10 anos, geralmente pessoas de classe média alta ou superior (A e B). As pessoas presentes neste grupo têm a capacidade financeira para gastar mais em presentes personalizados e exclusivos, seja para ocasiões especiais ou simplesmente para expressar afeto.

### **10.1 Explicação da escolha do público-alvo**

O Foco dos produtos *Dream in Lines* são pais de crianças de classe média alta ou superior, assim como também nos clientes de padrões mais exigentes. Esse público-alvo foi cuidadosamente pensando e definido com base nas informações seguintes:

O primeiro foco da *Dream in Lines* são os pais de classe média alta ou superior. Esses clientes valorizam presentes únicos e de grande significado para presentear seus filhos, reconhecem a influência emocional que esses presentes podem proporcionar. Geralmente esse grupo de pessoas está disposto a fazer investimentos em pelúcias personalizadas e de qualidade, proporcionando lembranças e emoções especiais e duradouras para os filhos.

A empresa também se concentra em clientes exigentes, que se interessam por produtos de qualidade e alto padrão. A *Dream in Lines* produz pelúcias excelentes e que podem atender às expectativas desses clientes, isso torna nossos produtos muito atrativos para esses consumidores.

A estratégia utilizada para escolher este público é justificada pela nossa intenção de oferecer produtos excepcionais e com grande significado para aquelas pessoas que valorizam a qualidade e valor emocional. A *Dream in Lines* está trabalhando para se destacar no mercado de pelúcias personalizadas através da habilidade de atender às necessidades desse segmento, contribuindo para a criação de um nicho que recompensa e valoriza a excelência no mercado.

## **11. PROPOSTA DE VALOR DO PRODUTO**

As Pelúcias *Dream in Lines* tem como proposta de valor a inovação na forma de presentear crianças com produtos personalizados, a alta qualidade que é oferecida e o valor emocional alinhado a criatividade das crianças, que o produto presa em toda sua construção.

## **12. CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO**

A exclusiva linha de pelúcias personalizadas é meticulosamente confeccionada a partir dos mais finos materiais. Cada pelúcia é cuidadosamente produzida com tecido plush poly de alta qualidade, de acordo com os desenhos fornecidos pelos estimados clientes. Além disso, utiliza-se enchimento de fibra ecológica reciclável, garantindo dedicação ao meio ambiente, e costura resistente especializada em todas as etapas do processo.

O destaque dessa oferta reside na possibilidade completa de personalização. Cada pelúcia é criada de forma única e exclusiva, com base na réplica do desenho enviado pelo cliente. Isso significa que as opções são praticamente infinitas, permitindo que sua imaginação dê vida à sua pelúcia dos sonhos.

Além de sua pelúcia personalizada, você receberá uma Certidão de Nascimento detalhada, que inclui informações como o nome da pelúcia, número de identificação exclusivo, data de produção, filiação e até mesmo a mão direita e a cor (es) escolhida (s). Cada detalhe é pensado com carinho para tornar sua experiência única e memorável.

Por fim, para aprimorar ainda mais a sua experiência, você poderá escolher o aroma característico da sua pelúcia no momento da compra, diretamente através do nosso site.

### **12.1 Material necessário para a produção**

Para a fabricação de uma única unidade, requeresse a cuidadosa seleção de diversos materiais de alta qualidade. Estes incluem tecido de Plush Poly, linha de poliéster, enchimento de fibra eco amigável e uma essência aromatizadora especialmente desenvolvida para conferir um toque sensorial único à sua pelúcia.

## **13. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO**

Os canais de distribuição desempenham um papel muito importante na entrega de produtos e serviço aos consumidores, eles representam a forma que esses produtos se apresentam ao público-alvo. Alguns canais de distribuição comuns são lojas, mídias pagas, redes sociais e boca a boca.



### **13.1 Canal de distribuição online**

A venda de produtos da *Dream in Lines* é feita exclusivamente pelo site. A empresa cria e personaliza produtos de acordo com as preferências dos clientes, que fazem o acesso no site e realizam todo o processo de envio dos desenhos e compra diretamente na página dos produtos, além de ser possível acesso dos clientes sobre informações da empresa.

A principal estratégia da *Dream in Lines* é distribuição direta ao consumidor, sem necessitar de intermediários, como lojas físicas ou varejistas. Esse caminho escolhido para chegar ao cliente permite o alcance dos clientes de forma eficaz e oferece um modelo de compra personalizado por meio de nosso site. A *Dream in Lines* utiliza seu canal de distribuição online para conectar a empresa e seus produtos exclusivos diretamente ao consumidor final.

## **14. ESTRATÉGIAS DE MARKETING**

Podemos definir a estratégia de marketing como um planejamento cuidadoso que ajuda as empresas a atingirem seus objetivos de marketing e o seu público-alvo. A estratégia de marketing é realizada com base em diversas análises voltadas para o mercado e segmentação de clientes, estas análises ajudam a traçar metas que visam promover produtos e serviços. A estratégia de marketing também orienta as ações que devem ser tomadas para atingir cada meta previamente estabelecida. A estratégia de marketing é de grande importância, pois permite demonstrar como será realizada a venda do produto.

### **14.1 Análise SWOT**

A matriz SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) se trata de uma metodologia de análise que de forma estratégica observa os pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças presentes no cenário atual de uma empresa.

A análise SWOT identifica e avalia esses fatores com o interesse de criar visões mais claras da situação da empresa. É com base nessa análise que a organização pode desenvolver estratégias para aproveitar as forças ao seu favor,

superar as fraquezas encontradas, explorar oportunidades que possam surgir e enfrentar as ameaças. Esse planejamento contribui para que a empresa alcance seus objetivos mais rápido e de forma eficaz.

Baseado nas investigações acerca dos fatores a serem considerados na análise SWOT, entende-se que a *Dream in Lines* encontrasse na seguinte situação:

#### **Forças:**

- **Produtos Personalizados:** A *Dream in Lines* oferece pelúcias personalizadas e exclusivas, o que pode atrair um público disposto a pagar mais por um produto com as características das pelúcias oferecidas pela empresa.
- **Canal de Distribuição Online:** A empresa realiza todo o seu processo de venda de forma online, economizando em custos que estariam envolvidos no caso de produtos vendidos em loja física. O canal de distribuição online também atinge um mercado maior.
- **Flexibilidade e Adaptação:** A empresa tem potencial para se adaptar rapidamente às preferências dos clientes e as tendências que surgem rapidamente no mercado, devido a sua produção por demanda.

#### **Fraquezas:**

- **Limitação Geográfica:** Apenas operando online, a *Dream in Lines* pode enfrentar limitações geográficas na entrega de produtos, uma vez que os produtos precisam ser enviados.
- **Concorrência Online Intensa:** O mercado de pelúcias personalizadas já está amplamente ocupado online, o que pode dificultar a diferenciação.
- **Demanda:** Apesar da produção por demanda ser benéfica por diversas razões, as pelúcias personalizadas *Dream in Lines* tem características de produtos que enfrentam sazonalidade, uma vez que vendem mais em períodos específicos do ano. É importante levar em consideração que pode haver períodos em que a demanda seja insatisfatória e a empresa enfrente problemas para arcar com os custos e despesas naturais da produção e comercialização.
- **Dependência de Recursos Digitais:** A empresa depende fortemente de uma presença online eficaz e constante, assim como também da tecnologia para atender aos clientes.

**Oportunidades:**

- Expansão Geográfica: A empresa pode explorar oportunidades de expansão geográfica para atingir mercados novos e ainda não explorados.
- Diversificação de Produtos: É possível diversificar a linha de produtos personalizados para atender a uma grande variedade de gostos e interesses.
- Parcerias Estratégicas: Parcerias com influenciadores famosos ou colaborações com outras marcas podem aumentar a exposição e a credibilidade da empresa, isso representa que o produto pode chegar a mais lugares e consequentemente possíveis clientes.

**Ameaças:**

- Concorrência Intensa: A competição que a *Dream in Lines* enfrentará com empresas que oferecem produtos personalizados no já saturado mercado de pelúcias pode ser caracterizada como uma ameaça, tornando essencial se destacar no mercado.
- Instabilidade Econômica: Flutuações econômicas podem afetar a disposição dos consumidores em gastar em produtos personalizados.
- Regulamentação e Privacidade Online: Mudanças na regulamentação de comércio eletrônico e questões de privacidade podem criar desafios legais e de conformidade com as leis.

**14.2 Matriz ANSOFF**

A Matriz Ansoff foi criada por Igor Ansoff, ele foi um renomado teórico de estratégia e gestão. Também conhecida como Matriz de Crescimento, se trata de um instrumento de estudo para o planejamento estratégico voltado ao crescimento da empresa. A matriz tem como principais fatores a serem analisados os produtos e serviços (oferta) e o mercado (demanda). Levando em consideração esses dois fatores, é possível encontrar dentro da Matriz Ansoff, quatro estratégias de crescimento: penetração de mercado, desenvolvimento de mercado, desenvolvimento de produtos e diversificação.

Essas estratégias de crescimento facilitam e orientam as empresas na escolha da forma mais adequada de impulsionar o crescimento que almejam, isso ocorre porque pode ser feito o alinhamento da estratégia com base nas situações, objetivos e recursos disponíveis. A análise Ansoff é mais uma ferramenta valiosa para o marketing, principalmente quando o foco é o crescimento da empresa.

Após análise, concluiu-se que: as pelúcias com alto grau de personalização, designs exclusivos, que tem a criatividade e apelo emocional do cliente como fortes agentes na diferenciação e excentricidade de cada produto, se trata de uma melhoria ou inovação quando comparadas às pelúcias oferecidas no mercado.

Com base nas informações analisadas até aqui, podemos constatar que a *Dream in Lines* oferece pelúcias personalizadas de uma forma inovadora e se encaixa na estratégia de Desenvolvimento de Produtos na Matriz Ansoff. A inovação em suas pelúcias personalizadas pode ser caracterizada como um novo tipo de produto ou abordagem no mercado de pelúcias personalizadas.

O desenvolvimento de produtos envolve a criação de novos produtos ou o aprimoramento dos produtos já existentes, visando atender as necessidades do cliente e se destacar no mercado. É possível perceber que o mercado de pelúcias já é amplamente explorado, mas a abordagem diferenciada e inovadora da *Dream in Lines* coloca a empresa em uma posição única para alcançar o almejado destaque e conquistar uma parte do mercado.

### **14.3 Marketing digital**

A rentabilidade é um conceito financeiro que se refere à capacidade de um investimento, ativo financeiro ou negócio gerar lucro ou retorno financeiro em relação ao capital investido. Em outras palavras, é a medida de quão eficaz um investimento é em transformar o dinheiro aplicado em ganhos adicionais.

A rentabilidade pode ser expressa como uma porcentagem ou um valor absoluto e é frequentemente usada para avaliar e comparar diferentes oportunidades de investimento ou negócios. Quanto maior a rentabilidade de um investimento, mais atraente ele é para os investidores, uma vez que oferece a perspectiva de um retorno financeiro mais substancial).

Um dos indicadores é o Retorno sobre Investimento (ROI), uma métrica que compara o lucro líquido obtido com um investimento ao custo desse investimento.

Conforme o demonstrativo de resultado de exercício trimestral provisionado, calcula-se que os sócios terão o retorno do seu investimento em aproximadamente nove meses, após a abertura da empresa.

#### **14.4 Marketing integração e engajamento**

Utilizando o atendimento ao cliente (SAC) disponível no nosso site, os chats privados da conta no Instagram, comentários em divulgações e o WhatsApp business, nós sustentaremos sempre uma conexão com os consumidores, estando em constante contato para ficarmos cientes de feedbacks que podem agregar e gerar melhorias.

#### **14.5 Marketing de conteúdo**

O objetivo do marketing de conteúdo seria mostrar como o trabalho é realizado, o interior da fábrica e a produção na ativa, reações de quem recebe as pelúcias desejadas, tudo isso sendo publicado no Instagram e no TikTok com base em um cronograma que foi criado para um melhor engajamento, sem saturar a imagem da empresa.

- Segunda-feira: postagens que expõem pelúcias que mais abordam a temática da criatividade e instigam o público a conhecer o trabalho feito e de realizar um pedido do produto.
- Quarta-feira: publicaremos posts com a confecção dos ursos, o ambiente e a fábrica para ficar em evidência como funciona o processo de criação e gerar certa proximidade com os clientes.
- Sexta-feira: deixaremos em notoriedade vídeos que revelam as reações e primeiras impressões da criança que receberá a pelúcia desejada, influenciando quem está assistindo a dar de presente um ursinho assim para o seu familiar

## 15. ESTRATÉGIAS DE PUBLICIDADE

A *Dream in Lines*, como parte de sua abordagem estratégica para divulgação do produto, adota diversas estratégias de publicidade, concentrando-se principalmente nas redes sociais, como Instagram e TikTok. Essas plataformas são escolhidas devido à sua relevância para o nosso público-alvo e ao potencial de alcançar um público mais amplo interessado em nosso produto.

### 15.1 Redes sociais

Nossa estratégia nas redes sociais envolve a criação de vídeos e posts interativos e envolventes, com o objetivo de despertar o interesse tanto das crianças quanto de seus pais. Acreditamos que essa abordagem proporciona uma maior visibilidade e interação com nosso público-alvo, criando conexões significativas. Compartilhamos informações sobre nosso produto, destacando seus benefícios e apelando para o aspecto lúdico, atraindo assim a atenção de nossos consumidores em potencial.

### 15.2 Anúncios pagos

Além das redes sociais, utilizaremos estratégias de anúncios pagos, links patrocinados e e-mails promocionais. Por exemplo, o e-mail marketing será empregado para apresentar nosso produto em detalhes, destacando suas qualidades e incentivando a aquisição. Adicionalmente, consideraremos a veiculação de anúncios em locais frequentados por nosso público-alvo, como shoppings e outros espaços de interesse.

Ao adotar essas estratégias, a *Dream in Lines* busca maximizar a visibilidade de seu produto e garantir que as mensagens de marketing alcancem com eficácia seu público-alvo, tanto diretamente quanto por meio de canais de mídia digital. Essas estratégias são fundamentais para o sucesso de nossa iniciativa de marketing e a promoção bem-sucedida de nosso produto no mercado.

## 16. A DREAM IN LINES NO COMÉRCIO EXTERIOR

A *Dream in Lines*, empresa inspirada pela *Budsies*, opta por não internacionalizar suas pelúcias personalizadas de alta qualidade como feito por outras empresas concorrentes. A decisão baseia-se em desafios logísticos, como custos elevados de envio e regulamentações complexas que comprometem a experiência do cliente. A empresa valoriza a personalização artesanal e teme que a internacionalização afete a atenção aos detalhes. Estrategicamente, concentra esforços no mercado doméstico, aprimorando a experiência do cliente e fortalecendo parcerias locais. Essa decisão se dá pela complexidade logística, compromisso com a personalização e uma estratégia de fortalecimento no mercado nacional. A *Dream in Lines* busca aprimorar sua proposta de valor local antes de considerar a expansão internacional.

### 16.1 Estudo da inviabilidade de possíveis mercados

A *Dream in Lines* decide não internacionalizar sua empresa, focando no mercado brasileiro, devido a análises cuidadosas e princípios estratégicos. Ao considerar os Estados Unidos como possível mercado a ser analisado descarta-se a ideia devido à presença consolidada da *Budsies*. Destaca o diferencial no Brasil, onde seu modelo único de pelúcias personalizadas baseadas em desenhos de crianças é bem recebido. Quanto ao Canadá, segundo país escolhido como objeto de análise, opta-se por não iniciar operações independentes, reconhecendo a vantagem econômica de adquirir produtos dos EUA.

A empresa entende que a confiança e a reputação estabelecidas pela *Budsies* oferecem uma experiência de compra mais vantajosa para o público-alvo no Canadá. A decisão é guiada pela compreensão de que esses fatores são cruciais em um mercado internacional competitivo.

A *Dream in Lines* decide focar no mercado nacional, onde seu modelo de negócios é destacado e preenche uma lacuna específica. A análise estratégica revela que a internacionalização não é eficaz, dada a concorrência consolidada nos EUA e a vantagem econômica de adquirir produtos no mercado norte-americano para atender ao Canadá.

## **17. INFORMAÇÕES FINANCEIRAS**

Os dados de natureza contábil ou econômico são de total relevância para o levantamento da situação financeira de uma empresa. Através das informações financeiras e por meio de representações estruturadas, de forma segura, autêntica, imparcial, comprovável, adequada e clara, podemos entender a saúde financeira, tomar decisões e atender a obrigações legais e contábeis.

Como trata-se de conteúdo delicado, isto é, a depender o tipo de entidade seja uma empresa privada ou um órgão público ou governamental, os dados devem ser de extrema fiabilidade, devem ser verídicos e condizer com a realidade. Empresas também podem divulgar informações financeiras para acionistas, investidores e órgãos reguladores, visando a transparência e a prestação de contas.

Qualquer manipulação ou falsificação de informações financeiras pode ter sérias consequências legais. Portanto, a honestidade e a integridade na apresentação das informações são princípios essenciais.

### **17.1 Custos Fixos**

Custos fixos, também conhecidos como despesas fixas, são despesas empresariais que permanecem relativamente constantes, independentemente do volume de produção ou das vendas de uma empresa em um determinado período. Isso significa que esses custos não variam significativamente com o aumento ou diminuição da produção ou das vendas e, em geral, devem ser pagos independentemente do desempenho comercial da empresa.



CUSTOS FIXOS	
Item	Total
Aluguel	R\$ 5.000,00
Energia	R\$ 1.000,00
Água	R\$ 200,00
Vale Transporte	R\$ 1.544,09
Vale Refeição	R\$ 5.033,60
Internet	R\$ 150,00
Salários	R\$ 28.821,86
Encargos Sociais	R\$ 4.379,44
Pró-labore	R\$ 7.453,00
Depreciação	R\$ 416,86
Manutenção	R\$ 1.500,00
Serviço de limpeza	R\$ 2.500,00
Marketing	R\$ 2.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 59.998,85</b>

**Tabela 1 - Custos Fixos**

Os custos fixos são uma parte essencial do cálculo do ponto de equilíbrio de uma empresa, que é o nível de vendas necessário para cobrir todos os custos, incluindo custos fixos e variáveis

## 17.2 Custos Variáveis

Os custos variáveis, são despesas as quais são definidas de acordo com a demanda do produto. Este gasto irá aumentar quanto mais a empresa lucrar.

CUSTOS VARIÁVEIS	
Item	Total
Matéria Prima	R\$ 16.111,47
Embalagens	R\$ 9.000,00
Essencia aromatizadora	R\$ 750,00
Valor total	R\$ 25.111,47

**Tabela 2 - Custos Variáveis**

As despesas variáveis da *Dream in Lines* são compostas em sua totalidade por gastos com matéria prima.

### 17.3 Patrimônio

O patrimônio é uma parte importante das informações financeiras e contábeis e é frequentemente resumido em um dos principais demonstrativos financeiros, o Balanço Patrimonial. É uma representação da posição financeira de uma entidade em um determinado momento no tempo.

PATRIMÔNIO	
ITEM	VALOR
Móveis e Utensílios	R\$ 6.018,55
Maquinários e Ferramentas	R\$ 8.901,00
Computadores	R\$ 15.346,80
Softwares	R\$ 349,00
Eletrodomésticos	R\$ 2.130,78
<b>Total de Patrimônio</b>	<b>R\$ 32.746,13</b>

Tabela 3 - Patrimônio

Os ativos pertencentes aos proprietários da empresa, e representa o valor líquido dos ativos da empresa após o pagamento de todas as obrigações.

### 17.4 Custo de produção por matéria-prima

A seguir, a representação dos custos com matéria-prima da empresa, de acordo com a produção máxima mensal de 150 unidades de pelúcias por mês.

MATÉRIA PRIMA				
Item	EPECÍFICAÇÃO	UNIDADE	VALOR	Total
Linha	Caixa com 10 Linhas várias cores	1	R\$ 78,99	R\$ 78,99
Tecido	Pelúcia Lisa (50 x 50 cm)	150	R\$ 27,90	R\$ 4.185,00
Enchimento	Fibra Eco Reciclável (3 kg)	84	R\$ 24,97	R\$ 2.097,48
Essência aromatizadora	Essências Hidrossolúveis	150	R\$ 5,00	R\$ 750,00
Embalagens	Embalagens de plástico	150	R\$ 60,00	R\$ 9.000,00
Total				R\$ 16.111,47

Tabela 4 - Matéria Prima

### 17.5 Cálculo do Simples Nacional

<b>Simples Nacional</b>	
Receita Operacional Anual	R\$ 1.131.246,85
Receita Operacional do 1º mês	R\$ 320.041,05
Alíquota	11,2%
Valor a deduzir	R\$ 22.500,00
Alíquota efetiva	9,21%
Aplicação à receita do 1º mês	R\$ 29.479,12
Imposto à ser pago	R\$ 29.479,12

Tabela 5 - Simples Nacional

### 17.6 Fórmula de preço de venda

O valor repassado ao consumidor que irá adquirir a aquele produto ou serviço, é o preço de venda.

É uma decisão estratégica que leva em consideração os custos de produção, a margem de lucro desejada, a concorrência, a demanda do mercado e outros fatores. Encontrar o preço ideal é crucial para cobrir despesas, gerar lucro e manter a competitividade.

<b>FÓRMULA PREÇO DE VENDA</b>	
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>VALOR</b>
DESPESAS FIXAS	R\$ 56.965,25
CUSTO VARIÁVEL	R\$ 25.111,47
CUSTO UNITÁRIO	R\$ 100,45
PREÇO DE VENDA	R\$ 514,59

Tabela 6 - Fórmula do Preço de Venda

O preço pode ser ajustado com o tempo em resposta às mudanças no mercado e nas estratégias de negócios. É uma parte fundamental da estratégia de marketing e do sucesso financeiro de uma empresa.

### 17.6.1 Especificações

ESPECIFICAÇÕES	VALOR	%
RECEITA OPERACIONAL	R\$ 133.401,75	100%
CUSTO VÁRIAVEL	R\$ 25.111,47	18,82%
DESPESA DE COMERCIALIZAÇÃO	R\$ 14.941,00	11,2%
DESPESA FIXAS	R\$ 59.998,85	44,98%
CUSTO TOTAL	R\$ 100.051,31	75,00%
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 33.350,44	25,00%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 93.349,29	69,98%
PONTO DE EQUILÍBRIO	R\$ 85.737,14	64,27%

Tabela 7 - Especificações

### 17.7 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é uma ferramenta financeira que acompanha a entrada e saída de dinheiro em uma empresa ou entidade durante um período específico, geralmente mensal, trimestral ou anual.

ENTRADA	1º Mês	2º Mês	3º Mês
Vendas do produto	150	180	200
Caixa	R\$ 240.000,00	R\$ -	R\$ -
<b>TOTAL DE ENTRADAS</b>	R\$ 320.041,05	R\$ 96.049,26	R\$ 106.721,40
SAÍDAS	1º Mês	2º Mês	3º Mês
Aluguel	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Salários	R\$ 28.821,86	R\$ 28.821,86	R\$ 28.821,86
Água	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Luz	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Internet	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Manutenção	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Serviço de limpeza	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Marketing	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Duplicatas a pagar	-R\$ 10.666,00	-R\$ 10.666,00	-R\$ 10.666,00
Depreciação	R\$ 416,86	R\$ 416,86	R\$ 416,86
Compra de Móveis e Utensílios	R\$ 32.746,13	R\$ -	R\$ -
Compra de estoque	R\$ 16.111,47	R\$ 18.973,38	R\$ 20.906,29
Impostos	R\$ 7.053,09	R\$ 7.053,09	R\$ 7.053,09
<b>TOTAL DE SAÍDAS</b>	R\$ 85.833,41	R\$ 55.949,19	R\$ 29.922,72
RESULTADO (ENTRADAS) - SAÍDA	R\$ 234.207,64	R\$ 40.100,07	R\$ 76.798,68
SALDO INICIAL DA EMPRESA	R\$ 240.000,00	R\$ 234.207,64	R\$ 351.106,40

Tabela 8 - Fluxo de Caixa

O objetivo principal do fluxo de caixa é fornecer uma visão detalhada e atualizada das transações de caixa, ajudando a empresa a gerenciar suas finanças de forma eficaz e a tomar decisões financeiras informadas

### 17.8 Investimento fixo

Refere-se aos bens duráveis e de longo prazo que uma empresa adquire para uso em suas operações comerciais e que não são destinados à revenda. Esses ativos são essenciais para a produção de bens ou serviços e são mantidos pela empresa por um período significativo, geralmente superior a um ano.

A empresa terá como investimento fixo, os seguintes parâmetros:

ITEM	Quantidade	Preço Unitário	Preço total
<b>Copa</b>			
Forno Micro-Ondas 20L Preto Midea	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Refil Filtro Purificador Consul	1	R\$ 59,00	R\$ 59,00
Geladeira Consul Frst Free Bem Estar 405L	1	R\$ 895,99	R\$ 895,99
Cafeteira Elétrica Mallory Aroma Inox	1	R\$ 90,39	R\$ 90,39
Armário 6 Portas 2 Gavetas Harmonia	1	R\$ 344,98	R\$ 344,98
Conjunto Mesa com 4 Cadeiras Madesa Havana	1	R\$ 579,90	R\$ 579,90
Balcão Buffet 3 Portas Mel Preto	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
<b>Linha de produção</b>			
Máquina de Costura Singer, Facilita Pro 4423, Mecânica, 127V	3	R\$ 1.268,00	R\$ 3.804,00
Máquina de Costura Singer, S0105 Overloque, 220V	3	R\$ 1.699,00	R\$ 5.097,00
Mesa Retangular Industrial Stanford Carvalho e Preta 160 cm	1	R\$ 469,99	R\$ 469,99
Vetilador de parede Ventisol New Premium	2	R\$ 161,10	R\$ 322,20
<b>Centro de distribuição</b>			
Mesa Retangular Industrial Stanford Carvalho e Preta 160 cm	1	R\$ 469,99	R\$ 469,99
Mesa Office Escritório Decorativo 120 cm	1	R\$ 148,00	R\$ 148,00
Computador Completo Intel Core i5, GT 1030 2GB, 16GB de Ram	1	R\$ 2.192,40	R\$ 2.192,40
Suporte porta fio de madeira para 100 cones de linha costura	1	R\$ 78,90	R\$ 78,90
Estante Multiuso Mirage 12 Prateleiras 1,77m Preto Viero	2	R\$ 437,00	R\$ 874,00
Armário Para Escritório Semi-Aberto 2 Portas	1	R\$ 229,00	R\$ 229,00
Estante de Aço com 5 Prateleiras Cinza - 164cm X 70cm X 30cm	1	R\$ 170,00	R\$ 170,00
Vetilador de parede Ventisol New Premium	1	R\$ 161,10	R\$ 161,10
<b>Escritórios</b>			
Armário Multiuso - J&A Móveis	4	R\$ 172,80	R\$ 691,20
Mesa Office Escritório Decorativo 120 cm	4	R\$ 148,00	R\$ 592,00
Computador Completo Intel Core i5, GT 1030 2GB, 16GB de Ram	4	R\$ 2.192,40	R\$ 8.769,60
Vetilador de parede Ventisol New Premium	4	R\$ 161,10	R\$ 644,40
<b>Modelagem</b>			
Armário Multiuso - J&A Móveis	2	R\$ 172,80	R\$ 345,60
Mesa Office Escritório Decorativo 120 cm	2	R\$ 148,00	R\$ 296,00
Mesa Retangular Industrial Stanford Carvalho e Preta 160 cm	1	R\$ 469,99	R\$ 469,99
Computador Completo Intel Core i5, GT 1030 2GB, 16GB de Ram	2	R\$ 2.192,40	R\$ 4.384,80
Vetilador de parede Ventisol New Premium	1	R\$ 161,10	R\$ 161,10
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 33.041,53</b>

**Tabela 9 - Investimento Fixo**

Investimentos fixos são registrados no balanço patrimonial de uma empresa e depreciam ao longo do tempo para refletir seu desgaste e desvalorização.

## 17.9 Ponto de equilíbrio

O Ponto de equilíbrio representa o nível de vendas em que uma empresa não gera lucro nem prejuízo, ou seja, os custos totais são igualados às receitas totais.

<b>Ponto de Equilíbrio</b>		
Despesas Fixas	R\$	59.998,85
Custo Variável	R\$	25.111,47
Margem de Contribuição	R\$	93.349,29
Ponto de Equilíbrio	R\$	85.737,14

Tabela 10 - Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é importante porque fornece informações cruciais para a tomada de decisões financeiras e estratégicas, permitindo que a empresa avalie quando começará a gerar lucro após cobrir todos os custos fixos e variáveis.

### 17.10 Capital de giro

INVESTIMENTO FIXO	R\$	240.000,00
CAPITAL DE GIRO	R\$	76.110,32
ESTOQUE INICIAL	R\$	16.111,47
DESPESAS FIXAS	R\$	59.998,85
SUBTOTAL	R\$	256.111,47
IMPREVISTOS	R\$	12.805,57
TOTAL	R\$	268.917,04

Tabela 11 - Capital de Giro

### 17.11 DRE - Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE, é um dos principais relatórios financeiros utilizados para mostrar o desempenho financeiro de uma empresa durante um determinado período, geralmente um trimestre ou um ano fiscal. A DRE fornece uma visão resumida das receitas, custos, despesas e lucros ou prejuízos da empresa, o que a torna uma ferramenta fundamental para a avaliação do desempenho financeiro e a tomada de decisões estratégicas.

<b>DRE - TRIMESTRAL</b>	R\$
<b>RECEITA BRUTA</b>	R\$ 282.811,71
(-) Impostos sobre Vendas (Simples Nacional)	R\$ 21.159,27
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	R\$ 261.652,44
(-) CMV (Custo de Mercadoria Vendida)	R\$ 55.991,14
<b>LUCRO BRUTO</b>	R\$ 205.661,30
<b>(-) DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>	R\$ 141.187,54
Aluguel	R\$ 15.000,00
Energia	R\$ 3.000,00
Água	R\$ 600,00
Salários	R\$ 86.465,58
Marketing	R\$ 2.000,00
Encargos Sociais	R\$ 13.138,32
Benefícios	R\$ 19.733,07
(-) DEPRECIAÇÃO	R\$ 1.250,57
<b>LUCRO OU PREJUÍZO OPERACIONAL</b>	R\$ 64.473,76
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	R\$ 64.473,76

Tabela 12 - DRE

A DRE é uma ferramenta valiosa para acionistas, investidores, credores e gestores, pois fornece uma visão abrangente do desempenho financeiro de uma empresa ao longo do tempo.

### 17.12 Balanço patrimonial

O Balanço Patrimonial é um dos principais relatórios financeiros de uma empresa e fornece um instantâneo da situação financeira dela em um determinado momento, geralmente no final de um trimestre ou ano fiscal. O objetivo do Balanço Patrimonial é mostrar como os ativos da empresa são financiados, ou seja, como o dinheiro é usado para adquirir ativos e como esses ativos são financiados por dívidas e patrimônio líquido. Ele é composto por duas seções principais: o lado do ativo e o lado do passivo



<b>BALANÇO PATRIMONIAL</b>			
<b>Ativo</b>		<b>Passivos</b>	
Caixa	R\$ 18.000,00	Impostos a recolher	R\$ 21.159,27
Banco conta Movimento	R\$ 207.558,69	Encargos Sociais	R\$ 4.379,44
Estoque de mercadorias	R\$ 97.000,00	Duplicatas a pagar	R\$ 32.000,00
Móveis e utensílios	R\$ 8.149,33	Salários à pagar	R\$ 36.274,86
Computadores	R\$ 15.695,80	Sub total	R\$ 93.813,57
Máquinas e Equipamentos	R\$ 8.901,00	<b>Patrimonio Líquido</b>	
		Capital inicial	R\$ 240.000,00
		Lucro ou Prej. Acumulados	R\$ 21.491,25
<b>Total</b>	<b>R\$ 355.304,82</b>	<b>Total</b>	<b>R\$ 355.304,82</b>

Tabela 13 - Balanço Patrimonial

### 17.13 Retorno de investimento

O prazo de retorno, ou *Payback Period*, é uma métrica financeira utilizada para avaliar o tempo necessário para que um investimento recupere seu custo inicial. É calculado por meio da divisão do capital investido sobre o lucro líquido:

<b>PRAZO DE RETORNO</b>	
R\$	240.000,00
R\$	64.473,76
	3,72
<b>12 meses</b>	

Tabela 14 - Prazo de Retorno dos investimentos

Ao arredondarmos o valor obtido teremos o resultado em meses, sendo assim, o tempo necessário para que a *Dream in Lines* recupere o valor inicial aplicado é de aproximadamente 4 meses após o início de sua operação.

### 17.14 Taxa de retorno

A taxa de retorno do investimento é uma medida que expressa a rentabilidade de um investimento que quando calculada é obtida em percentual. Para obter a porcentagem devemos dividir o lucro líquido da empresa sobre o capital inicial.

<b>RENTABILIDADE</b>		
LUCRO LIQUÍDO	R\$	64.473,76
CAPITAL INICIAL	R\$	240.000,00
PERCENTUAL		0,2686
TAXA DE RETORNO		27%

**Tabela 15 - Taxa de Rentabilidade**

Como referência para indicar a viabilidade da empresa, em comparação com a taxa SELIC, taxa básica de juros da economia brasileira e serve como referência para diversos outros indicadores econômicos e taxas de juros praticadas no país, nossa porcentagem é maior, apresentando um desempenho superior em termos de retorno financeiro em comparação com o rendimento oferecido pelos títulos públicos atrelados à SELIC.

## 18. ORGANOGRAMA

O organograma é uma representação visual da estrutura organizacional, ilustrando a disposição interna de cargos e departamentos. Denominado gráfico hierárquico, ele descreve a organização interna da empresa, também esclarecendo a que nível cada um dos demais níveis deve se comunicar e prestar contas.

A estrutura organizacional representa como os colaboradores são distribuídos na empresa, alinhando-se aos objetivos do negócio. Inclui o delineamento de cargos e departamentos, assim como as interações entre líderes e suas equipes.



Figura 6 - Estrutura Organizacional

## 19. RELAÇÃO DE CARGOS E SALÁRIOS

Nas fases iniciais, a *Dream in Lines* dará início às suas operações com um número limitado de colaboradores, os quais são: o Gestor Administrativo o qual fará o papel de Diretor Geral responsável por toda parte administrativa e financeira da empresa, um Analista de Marketing que desenvolverá todo o planejamento da área, dois Designers Gráficos que atuará na montagem do pelúcias em 3D e moldes para a produção das pelúcias personalizadas, seis Costureiros Industriais que confeccionará os produtos seguindo as orientações recebidas e um Auxiliar de Logística que irá organizar e monitorar o estoque, sendo responsável por todo esse setor

<b>CARGO: Gestor Administrativo</b>	<b>QUANTIDADE: 1</b>
<b>CBO: 1421-15</b>	
<b>FUNÇÃO: Diretor Geral</b>	
<b>SALÁRIO: R\$ 7.453,00</b>	

Tabela 16 - Cargo Gestor Administrativo

<b>CARGO: Gestor Financeiro</b>	<b>QUANTIDADE: 1</b>
<b>CBO: 1421-15</b>	
<b>FUNÇÃO:</b> Responsável por planejamento financeiro, orçamento, análise e relatórios financeiros, gestão de fluxo de caixa, investimentos, gestão de riscos, negociação, conformidade legal e fiscal, otimização de processos, aconselhamento estratégico.	
<b>SALÁRIO: R\$ 6.527,62</b>	

Tabela 17 - Cargo Gestor Financeiro

<b>CARGO: Analista de Marketing</b>	<b>QUANTIDADE: 1</b>
<b>CBO: 1423-35</b>	
<b>FUNÇÃO:</b> Desenvolver estratégias para as matérias promocionais e campanhas na mídia online; realizar pesquisas de análise comportamental; Acompanhamento e gerenciamento de redes sociais.	
<b>SALÁRIO: R\$ 3.000,00</b>	

Tabela 18 - Cargo Analista de Marketing

<b>CARGO: Designer Gráfico</b>	<b>QUANTIDADE: 2</b>
<b>CBO: 2624-10</b>	
<b>FUNÇÃO:</b> Criação da parte visual do material de divulgação; Produzir o modelo gráfico dos desenhos enviados para a confecção das pelúcias.	
<b>SALÁRIO: R\$ 2.900,00</b>	

Tabela 19 - Cargo Designer Gráfico

<b>CARGO: Costureiros Industriais</b>	<b>QUANTIDADE: 6</b>
<b>CBO: 7632-1</b>	
<b>FUNÇÃO:</b> Confeccionar as pelúcias por meio das máquinas industriais.	
<b>SALÁRIO: R\$ 1.528,00</b>	

Tabela 20 - Cargo Costureiros Industriais

<b>CARGO: Auxiliar de Logística</b>	<b>QUANTIDADE: 1</b>
<b>CBO:</b> 41414-0	
<b>FUNÇÃO:</b> Organizar e monitorar o estoque, responsável pelo controle de entrada e saída de materiais, emissão de notas fiscais e elaboração de documentos e relatórios necessários para a operação.	
<b>SALÁRIO:</b> R\$ 2.500,00	

Tabela 21 - Cargo Auxiliar de Logística

<b>CARGO: Auxiliar de Vendas</b>	<b>QUANTIDADE: 1</b>
<b>CBO:</b> 4110-10	
<b>FUNÇÃO:</b> Assistência nas esferas de recursos humanos, gestão, finanças e logística, englobando o suporte a fornecedores e clientes, fornecendo e obtendo dados acerca de produtos e serviços, e gerenciando variados documentos.	
<b>SALÁRIO:</b> R\$ 1.826,24	

Tabela 22 - Cargo Auxiliar de Vendas

## 19.1 Remuneração e Benefícios

A *Dream in Lines* adere estritamente à Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) com elevado padrão de qualidade, priorizando os direitos e o bem-estar dos seus colaboradores.

**Benefícios** referem-se a programas que complementam o salário, sem incidência de encargos trabalhistas ou previdenciários, conforme a CLT.

**Remuneração** engloba todas as formas de pagamento, diretas ou indiretas, como salário e benefícios. Para fins de tributação, é essencial distinguir a base de incidência, já que nem todos os benefícios em dinheiro são considerados.

- **Vale Transporte:** Desconto de 6% sobre o salário base;
- **Vale Refeição:** R\$ 387,20/ sem desconto

## 19.2 Encargos sociais por função

<b>CARGO/FUNÇÃO: Gestor Financeiro</b>		<b>SALÁRIO: R\$ 6.527,62</b>
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>ALÍQUOTA</b>	<b>DESCONTOS</b>
INSS	14%	R\$ 739,79
IRRF	28%	R\$ 706,69
FGTS	8%	R\$ 522,21
<b>CARGO/FUNÇÃO: Analista de Marketing</b>		<b>SALÁRIO: R\$ 3.000,00</b>
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>ALÍQUOTA</b>	<b>DESCONTOS</b>
INSS	8,77%	R\$ 263,06
IRRF	1,09%	R\$ 46,87
FGTS	8%	R\$ 240,00
<b>CARGO/FUNÇÃO: Designer Gráfico</b>		<b>SALÁRIO: R\$ 2.900,00</b>
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>ALÍQUOTA</b>	<b>DESCONTOS</b>
INSS	8,66%	R\$ 251,06
IRRF	0,82%	R\$ 19,50
FGTS	8%	R\$ 232,00
<b>CARGO/FUNÇÃO: Costureiro Industrial</b>		<b>SALÁRIO: R\$ 1.528,00</b>
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>ALÍQUOTA</b>	<b>DESCONTOS</b>
INSS	7,70%	R\$ 117,72
IRRF	ISENTO	-
FGTS	8%	R\$ 122,24
<b>CARGO/FUNÇÃO: Auxiliar de Logística</b>		<b>SALÁRIO: R\$ 2.500,00</b>
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>ALÍQUOTA</b>	<b>DESCONTOS</b>
INSS	8,21%	R\$ 205,20
IRRF	ISENTO	-
FGTS	8%	R\$ 200,00
<b>CARGO/FUNÇÃO: Auxiliar de Vendas</b>		<b>SALÁRIO: R\$ 1.826,24</b>
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>ALÍQUOTA</b>	<b>DESCONTOS</b>
INSS	7,92%	R\$ 144,56
IRRF	ISENTO	-
FGTS	8%	R\$ 146,10

Tabela 23 – Encargos por função

## 19.3 Recibo de Pagamento

CÓDIGO		NOME DO FUNCIONÁRIO		CBO	FUNÇÃO
101		Lucas Souza Xavier		1423-35	Analista de Marketing

Cód.	Descrição	Referência	Proventos	Descontos	
001	SALARIO BASE	176	3.000,00		
837	VALE TRANSPORTE	6,00		180,00	
914	INSS	8,77		259,50	
MENSAGENS			Total dos Vencimentos	Total dos Descontos	
			3.000,00	439,50	
			<b>Líquido a Receber-&gt;</b>	<b>2.560,50</b>	
Salário Base	Base Cál. INSS	Base Cál. FGTS	FGTS do Mês	Base Cál. IRRF	Faixa IRRF
3.000,00	263,06	3.000,00	240,00	2.560,50	46,87

# VIA - EMPREGADOR

**Recibo de Pagamento de Salário**

EMPREGADOR: **Dream In Lines LTDA** Referente ao Mês / Ano: **Janeiro**

Nome: **Dream In Lines LTDA**

Endereço: **Rua Consuelo Diz Lameiro, 22**

CNPJ: **88467747000123.**

DECLARO TER RECEBIDO A IMPORTÂNCIA LÍQUIDA DISCRIMINADA NESTE RECIBO.

/ /

ASSINATURA DO FUNCIONÁRIO

DATA

Figura 7 - Recibo de Pagamento

Cód.		Descrição	Referência	Proventos	Descontos
001		SALARIO BASE	176	3.000,00	
837		VALE TRANSPORTE	6,00		180,00
914		INSS	8,77		259,50
MENSAGENS				Total dos Vencimentos	Total dos Descontos
				3.000,00	439,50
				<b>Líquido a Receber-&gt;</b>	<b>2.560,50</b>
Salário Base	Base Cál. INSS	Base Cál. FGTS	FGTS do Mês	Base Cál. IRRF	Faixa IRRF
3.000,00	3.000,00	3.000,00	240,00	2.560,50	46,87

2ª VIA - EMPREGADO

**Demonstrativo de Pagamento de Salário**

EMPREGADOR: **Dream In Lines LTDA** Referente ao Mês / Ano: **Janeiro**

Endereço: **Rua Consuelo Diz Lameiro, 22**

CNPJ: **88467747000123.**

---

CODIGO: **101** NOME DO FUNCIONARIO: **Lucas Souza Xavier** CBO:  FUNÇÃO: **Analista de Marketing**

DECLARO TER RECEBIDO A IMPORTÂNCIA LÍQUIDA DISCRIMINADA NESTE RECIBO.

/ /

ASSINATURA DO FUNCIONÁRIO

DATA

**Figura 8 - Recibo de Pagamento**

## 20. CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO

O Centro de distribuição faz parte da cadeia de abastecimento, também conhecida como *supply chain*. A cadeia de abastecimento é formada por uma série de processos que estão presente desde a origem dos produtos até a entrega ao cliente final. Ela inclui o planejamento, a aquisição de matéria-prima, produção, armazenamento, transporte e a distribuição.

Dentro dessa cadeia, chamamos de Centro de Distribuição (CD) as instalações (local físico), que está diretamente ligado a fase de distribuição de produtos de uma empresa. Essas instalações são um ponto estratégico onde produtos são concentrados, gerenciados e ocorre toda a preparação para o envio. Eles desempenham um papel importante e estratégico na gestão de estoques e no transporte de mercadorias. Isso contribui para garantir que o fluxo de produtos ao longo da cadeia de abastecimento flua de forma satisfatória e que as entregas nos pontos de vendas, revendedores ou clientes finais sejam feitas de forma a atender as expectativas da empresa e do consumidor.



Conclui-se assim que, os Centros de distribuição desempenham um papel essencial na cadeia de suprimentos, pois otimizam o fluxo de produtos desde sua origem até o destino, o que proporciona mais eficiência em todo o processo de distribuição. São elos vitais na cadeia de abastecimento e para as empresas que buscam atender as demandas dos consumidores.

## **21. A IMPORTÂNCIA DE UMA LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA**

A localização estratégica do centro de abastecimento é extremamente relevante por diversas razões. A localização do CD vai impactar diretamente em todos os processos que estão conectados à cadeia de abastecimento. Alguns critérios devem ser pensados na hora de escolher a localização, é preciso levar em consideração a distância dos principais mercados e clientes, estudar de que forma a localização escolhida pode reduzir custos de transporte e melhorar o atendimento ao cliente. Um fator muito importante, e que não deve ser ignorado é o acesso eficiente a infraestrutura de transporte, é necessário usar essa estratégia para minimizar os custos logísticos. Ainda é fundamental analisar a capacidade de responder a emergências e se atentar ao cumprimento das regulamentações.

A mão de obra qualificada disponível na região, assim como a redução dos *leads times* para agilizar as entregas dos produtos são muito relevantes e devem implicar na escolha da localização do centro de distribuição. Por fim, é sempre aconselhável pensar na capacidade de expansão futura antes de fazer a escolha final.

A localização estratégica afeta diretamente a eficiência, os custos e a capacidade de atendimento, sendo uma decisão importante e que requer muita análise e atenção.

## **22. RECEBIMENTO E ARMAZENAMENTO DE PRODUTOS E MATERIAIS**

No âmbito do recebimento e armazenamento de mercadorias e materiais na *Dream in Lines*, uma empresa de pequeno porte que fabrica seus produtos exclusivamente mediante solicitação, é fundamental adotar uma abordagem cautelosa para assegurar eficácia e evitar desperdícios e prejuízos.

## 22.1 Tamanho do Estoque

Entretanto, mesmo mantendo um estoque reduzido, conservamos uma diversidade de insumos fundamentais em quantidades reduzidas. Essa estratégia facilita a identificação dos itens que demandam maiores quantidades em estoque, visto que são empregados com maior frequência. Assim, buscamos assegurar a pronta disponibilidade desses produtos, o que contribui para a organização eficiente do estoque.

## 22.2 Impacto na Organização e Eficiência

Essa estratégia de gestão de inventário oferece vários benefícios, incluindo uma administração mais eficaz de nossas operações. Ao manter produtos essenciais prontamente acessíveis, reduzimos a pressão associada à busca e manipulação de materiais, o que, por sua vez, aprimora a eficiência operacional. Além disso, a redução de custos é uma consequência direta, pois evitamos perdas de produtos e atrasos no atendimento e na entrega de nossos produtos.

Resumindo, a *Dream in Lines* adota uma estratégia cuidadosa no recebimento e armazenamento de produtos e materiais, mantendo um estoque reduzido e dando prioridade à disponibilidade de itens essenciais. Essa abordagem contribui de maneira significativa para a organização interna, reduzindo o estresse operacional, otimizando a eficiência e resultando em economia de custos, proporcionando assim um atendimento superior aos nossos clientes.

## 23. A LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA COMO ESTRATÉGIA LOGÍSTICA E COMERCIAL

A empresa está localizada na Rua Consuelo Diz Lameiro, nº 22 - São Bernardo, Campinas – SP, região estrategicamente escolhida por estar dentro do estado de São Paulo, que é o maior centro econômico e industrial do Brasil, oferecendo acesso a um mercado consumidor amplo e diversificado, além da infraestrutura que Campinas oferece, incluindo rodoviárias e aeroporto Viracopos, além de fácil acesso à linha

ferroviária da CPTM, facilitando o transporte de nossas mercadorias e matérias-primas

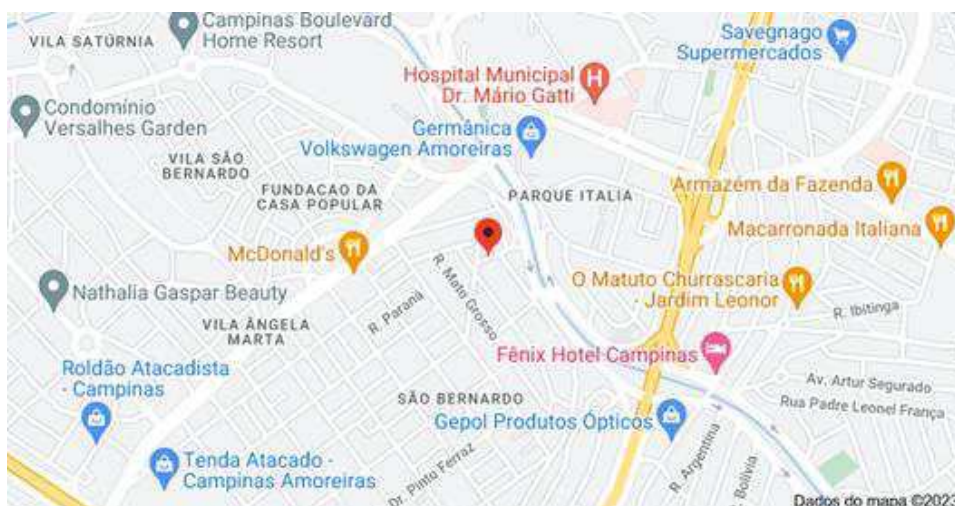


Figura 9 - Localização via satélite

## 24. NOSSA DISTRIBUIÇÃO

A *Dream in Lines* implementará sua própria plataforma online, acessível em [dreamsinlines.com.br](http://dreamsinlines.com.br). Por meio dessa plataforma, todas as etapas relacionadas à divulgação, preparação e venda do produto serão conduzidas, até a transportadora responsável pela entrega, possibilitando um alcance abrangente ao público

### 24.1. Meio de Entrega dos Produtos

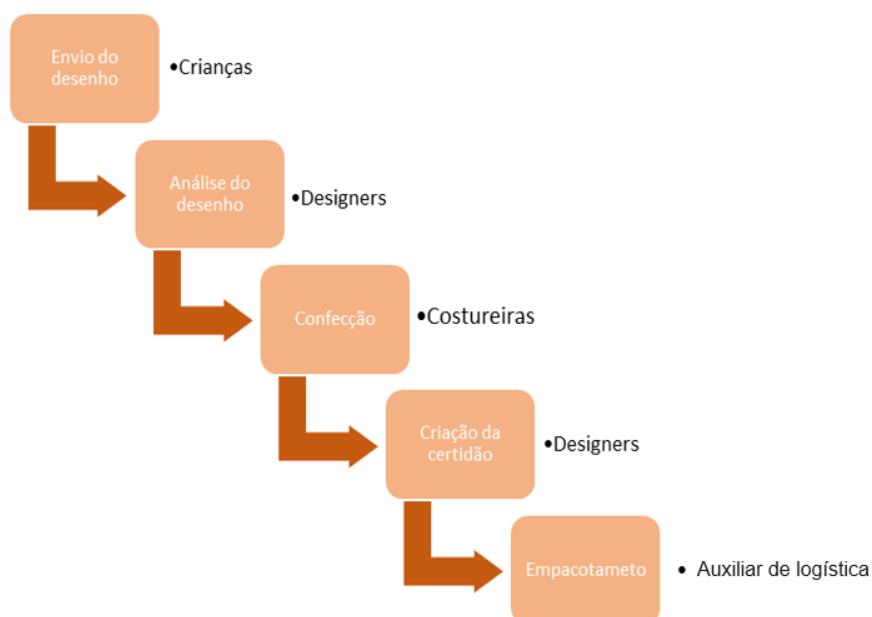
Os produtos da *Dream in Lines* serão entregues em parceria com os serviços do Correio, através do Sedex, que oferece várias opções de meios de entrega e prazos flexíveis, de acordo com a escolha do cliente. Isso garante uma entrega rápida e segura em todo o Brasil.



**Figura 10 - Modelo de entregas SEDEX**

## 25. PROCESSO DE PRODUÇÃO

O processo para criação da pelúcia começa a partir do envio do desenho feito pela criança, sendo analisado pelo profissional capacitado, após a análise, caso seja aprovado, será dado início aos processos de fabricação, nossos designers irão realizar um desenho com o molde 3D da pelúcia com medidas e rascunhos, em seguida o rascunho será enviado as nossas costureiras, que se apropriaram do molde para a fabricação do mesmo, prontamente a finalização do produto, será realizado uma captura da face da pelúcia para utilização na certidão de nascimento, posteriormente o empacotamento do mesmo pelo auxiliar de logística, com todos os itens conforme pedido.



**Figura 11 - Processo de Produção**

## **25.1 Embalagem**

A embalagem consiste em um invólucro confeccionado a partir de uma caixa de papelão de alta qualidade, fabricada a partir de celulose, com dimensões correspondentes às medidas da pelúcia (50x50cm). O exterior da caixa apresenta um acabamento liso em uma tonalidade neutra, adornada com o logotipo da nossa empresa.

Adicionalmente, a pelúcia será acondicionada em uma caixa de acetato, proporcionando não apenas proteção ao produto, mas também aprimorando sua estética e impacto visual.

## **26. ESTUDO DOS FORNECEDORES**

Nossos fornecedores terão como base uma análise criteriosa mediante preços, qualidade, disponibilidade, localização, inicialmente foram selecionados 3 fornecedores com base nos requisitos solicitados.

### **26.1. HERA TÊXTIL**

A empresa Hera Têxtil é a responsável pelo fornecimento de tecidos para confeccionar a pelúcia alta qualidade. A escolha da empresa foi devido ao preço mediano e de material de alta qualidade. Entretanto, como desvantagem, a localização relativamente longe da empresa, pois está localizada na rua Joli, nº 349, Brás, São Paulo - SP, CEP: 03016-020.

O preço médio do metrô do tecido é de R\$ 52,68 (cinquenta e dois reais e sessenta e oito centavos).

### **26.2. LYDIA TECIDOS**

A empresa Lydia Tecidos é responsável pelo fornecimento de tecidos para confeccionar a pelúcia de alta qualidade. A escolha da empresa foi devido ao preço

baixo, qualidade mediana, e a localização relativamente próxima a empresa, pois está localizada na rua general Osorio, nº743, Campinas, São Paulo – SP, CEP: 13010-110.

Entretanto, como desvantagem, o catálogo de cores dos tecidos é limitado. O preço médio do metrô do tecido é de R\$ 44,99 (quarenta e quatro reais e noventa e nove centavos).

### **26.3. Conexão tecidos**

A empresa Conexão Tecidos é responsável pelo fornecimento de tecidos para confeccionar a pelúcia alta qualidade. A escolha da empresa foi devido à alta qualidade, e a localização relativamente próxima a empresa, pois está localizada na avenida Andrade Neves, nº1667 - Campinas, São Paulo – SP, CEP: 13070-000. Entretanto, como desvantagem, o preço da pelúcia é elevado. O preço médio do metrô do tecido é de R\$55,80 (cinquenta e cinco reais e oitenta centavos).

## 27. LAYOUT DA EMPRESA

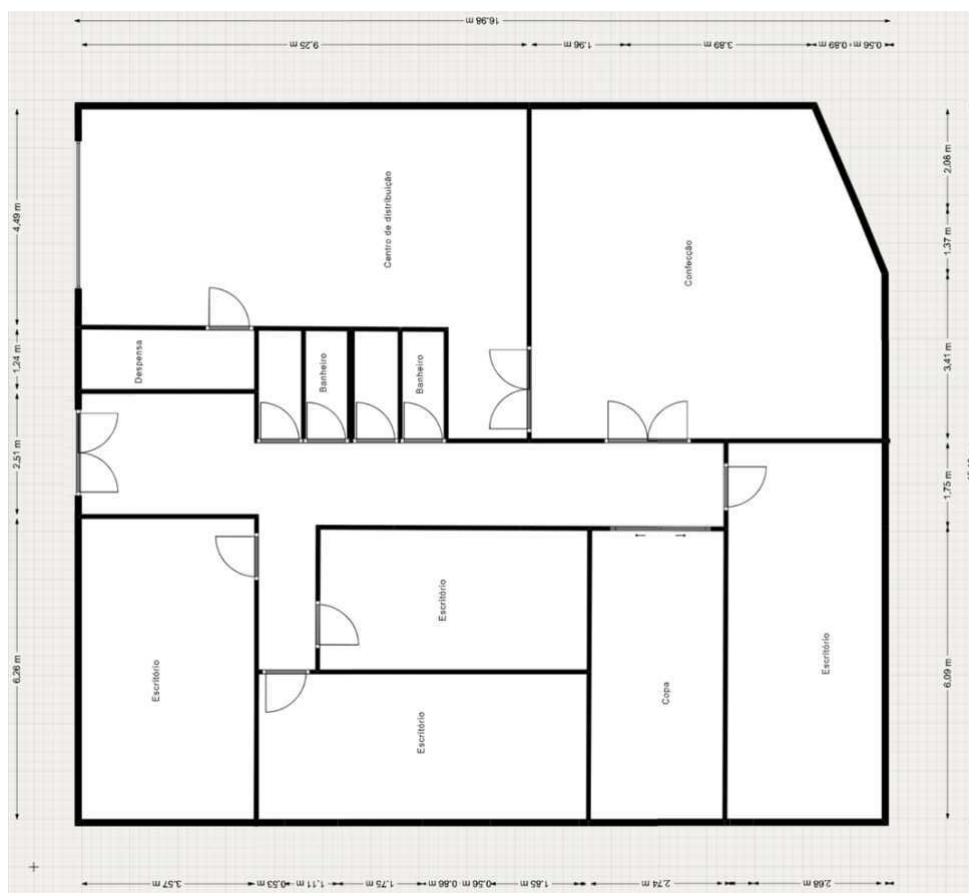


Figura 12 - Layout da Empresa

## 28. PROCESSO IN/OUT

A fim de garantir um controle efetivo do fluxo de materiais desde a origem até a chegada em nossa empresa, a *Dream in Lines* adota uma abordagem estratégica para a logística de entrada (*inbound*) e saída (*outbound*) de materiais e produtos.

### 28.1 Logística Inbound

- **Seleção de Fornecedores de Qualidade:** Estabelecemos parcerias com fornecedores confiáveis e de alta qualidade para garantir um suprimento contínuo e consistente de matérias-primas e componentes.

- **Gestão do Transporte:** Assumimos a responsabilidade pelo transporte dos materiais desde a origem até nossa empresa, assegurando que o processo seja eficiente e pontual.
- **Recebimento e Inspeção de Matérias-Primas:** Ao receber os materiais, realizamos uma verificação minuciosa para garantir que atendam aos padrões de qualidade e especificações necessárias.
- **Estratégia de Estoque:** Armazenamos nossos produtos e matérias-primas de forma organizada e eficiente, priorizando a disponibilidade dos itens essenciais para manter nossa produção.

## 28.2 Logística Outbound

- **Planejamento de Rotas:** Elaboramos estratégias minuciosas em colaboração com os Correios, utilizando o serviço Sedex para planejar e otimizar as rotas de entrega. Isso assegura uma distribuição eficiente e pontual, dentro das possibilidades.
- **Parcerias com Transportadoras:** Selecionamos os Correios como nossa transportadora devido à confiabilidade e eficiência, assegurando a entrega segura e dentro dos prazos estipulados aos nossos clientes.
- **Monitoramento de Cargas:** Utilizamos sistemas de rastreamento e monitoramento disponibilizados pelos correios para acompanhar o progresso das cargas e garantir que tudo ocorra conforme planejado.
- **Preparação para Trocas (Se Necessário):** Implementamos um plano de contingência para lidar com situações em que a troca de produtos seja necessária, utilizando da logística reversa (recall) e assegurando que o cliente tenha uma experiência positiva.
- **Entrega ao Cliente Final:** Fornecemos um serviço de entrega eficiente tendo como nosso método a entrega via Sedex, garantindo que os produtos sejam entregues



aos clientes finais dentro dos prazos acordados. Ao adotar essas práticas de logística *inbound* e *outbound*, a *Dream in Lines* assegura um controle rigoroso sobre o fluxo de materiais e produtos, otimiza a eficiência operacional e promove uma experiência de cliente satisfatória. Essas estratégias são fundamentais para o sucesso de nossa operação logística.

## 29. MAPA DE RISCO



Figura 13 - Mapa de Risco

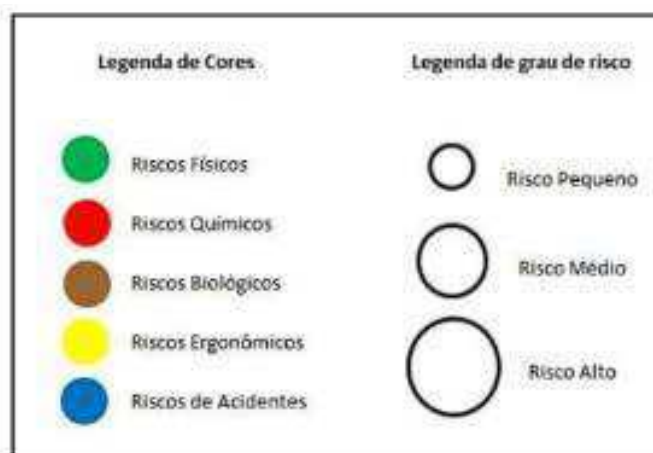


Figura 14 - Legenda do Mapa de Risco

## **30. EPI'S**

EPI'S são Equipamentos de Proteção Individuais com a função de proteger o trabalhador de qualquer dano que pode ocorrer no ambiente de trabalho.

Na fábrica será necessário o uso de protetores auriculares, óculos de proteção e máscaras descartáveis.

### **30.1 Descrição Detalhada dos Epi's**

Serão necessário óculos de proteção feitos de acrílico para se caso alguma agulha quebrar e se projetar no meio da produção não afetar os olhos dos funcionários. Junto aos óculos, a empresa oferta máscaras descartáveis para não correr o risco de irritação nasal no processo de confecção e um protetor auricular contra os ruídos das máquinas de costura.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo desta pesquisa, exploramos detalhadamente o plano de negócio da *Dream in Lines*, uma empresa que se destaca no mercado de pelúcias personalizadas. A análise abrangeu desde a concepção da ideia pelo fundador Joel Catacora, com todos os itens necessários, o produto inovador e as estratégias de mercado adotadas pela empresa.

A empresa, ao concentrar-se na personalização de pelúcias a partir dos desenhos das próprias crianças, revela uma abordagem única e emocionalmente significativa. O processo de produção, desde a avaliação dos desenhos até a entrega do produto, reflete não apenas qualidade, mas também um compromisso com a criatividade e a imaginação infantil.

A missão da empresa, de entregar produtos de alta qualidade e valor emocional, não é apenas um lema, mas uma promessa cumprida através da atenção aos detalhes, materiais de alta qualidade e um processo de produção cuidadosamente elaborado.

No cenário mercadológico, identificamos que está inserida em um segmento em crescimento, onde a demanda por produtos personalizados continua a prosperar. Apesar da concorrência indireta, a abordagem única da empresa, aliada à qualidade excepcional, a coloca em uma posição vantajosa para atender a um público-alvo específico.

A proposta de valor da organização, centrada na inovação, alta qualidade e valor emocional, contribui para a diferenciação da marca no mercado competitivo. As evidências de rentabilidade são sustentadas pelo crescente interesse do público por produtos personalizados, demonstrando estar sintonizada com as tendências de consumo e as expectativas do seu mercado.

Ao analisar o ciclo de vida do produto, notamos que as pelúcias personalizadas estão na fase de introdução, indicando um potencial significativo para crescimento à medida que a conscientização sobre a marca aumenta.

A estratégia dos 4 P's (Produto, Preço, Praça e Promoção) adotada pela empresa demonstra uma compreensão sólida de como posicionar e comercializar seus produtos no mercado. A escolha cuidadosa do público-alvo, a definição clara da

proposta de valor e a atenção aos detalhes do processo de produção são elementos-chave que contribuem para o sucesso do negócio

Em resumo, a empresa não apenas representa uma empresa de pelúcias personalizadas, mas uma narrativa emocional e criativa que transforma desenhos infantis em realidade. Sua jornada desde a ideia inicial até a consolidação no mercado destaca a importância da inovação, qualidade e conexão emocional com o cliente. À medida que a organização continua a crescer, fica claro que sua dedicação à excelência a coloca em uma posição privilegiada para se tornar líder no segmento de pelúcias personalizadas, oferecendo uma experiência única e significativa para seus clientes.

Este estudo reflete não apenas a trajetória da companhia, mas também ressalta a importância de abraçar a criatividade, inovação e o compromisso emocional em um mercado em constante evolução. A *Dream in Lines* é mais do que uma empresa; é uma história inspiradora de como a paixão, a qualidade e a atenção aos detalhes podem criar um impacto duradouro no mercado de produtos personalizados.

## Referência bibliográfica

AMERICANAS ENTREGA. **Como funciona um centro de distribuição?** Disponível em: <https://www.americanasentrega.com.br/blog/centro-de-distribuicao/>. Acesso em: 10 ago. 2023.

BLOG AMERICANAS MARKETPLACE. **Matriz Ansoff: o que é e como aplicá-la?** Disponível em: <https://blog.americanasmarketplace.com.br/2023/11/02/matriz-ansoff>. Acesso em: 6 nov. 2023.

BLOG ANDINA TÊXTIL. **Você sabe quais tecidos utilizar na fabricação de brinquedos?** Disponível em: <https://blog.adina.com.br/voce-sabe-quais-tecidos-utilizar-na-fabricacao-de-brinquedos/>. Acesso em: 10 mai. 2023.

IDINHEIRO. **Calculadora de Salário Líquido.** Disponível em: <https://www.idinheiro.com.br/calculadoras/calculadora-de-salario-liquido/>. Acesso em: 28 ago. 2023.

INOVAÇÃO SEBRAE MINAS. **INVESTIMENTO INICIAL: QUAL O VALOR NECESSÁRIO PARA INICIAR MEU NEGÓCIO?** Disponível em: <https://inovacaosebraeminas.com.br/investimento-inicial/#:~:text=Investimento%20fixo,-O%20investimento%20fixo&text=Geralmente%2C%20são%20investimentos%20em%20estrutura,softwares%20e%20armazenamento%20em%20nuvem>. Acesso em: 12 abr. 2023.

REDAÇÃO ONZE. **Patrimônio: o que significa e quais são os seus tipos.** Disponível em: <https://www.onze.com.br/blog/patrimonio/#:~:text=Patrimônio%2C%20tanto%20no%20âmbito%20legal,que%20alguém%20possui%20e%20deve>. Acesso em: 10 ago. 2023.

SEBRAE. **Aprenda como fazer a gestão de estoque e compras.** Disponível em: [https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Arquivos/ebook\\_sebrae\\_aprenda-como-fazer-gestao-de-estoque-e-compras.pdf](https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Arquivos/ebook_sebrae_aprenda-como-fazer-gestao-de-estoque-e-compras.pdf). Acesso em: 12 set. 2023.

SEBRAE. **Como se manter relevante considerando o ciclo de vida de produtos?**

Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-se-manter-relevante-considerando-o-ciclo-de-vida-de-produtos,1ec8d0a702a42810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 15 ago. 2023.

SEBRAE. **Ferramenta: ANÁLISE SWOT (CLÁSSICO).** Disponível em:

[https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME\\_Analise-Swot.PDF](https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Analise-Swot.PDF). Acesso em: 4 set. 2023.

SEBRAE. **O que são custos fixos e custos variáveis.** Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/saiba-o-que-sao-custos-fixos-e-custos-variaveis,7cf697daf5c55610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 12 set. 2023.

SEBRAE. **Otimize os processos produtivos da sua empresa e reduza os custos.**

Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/otimize-os-processos-produtivo-da-sua-empresa-e-reduza-os-custos,0bac438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 10 ago. 2023.

SEBRAE. **Segmentação de mercado e seleção do seu público-alvo.** Disponível

em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/segmentacao-e-selecao-de-seu-publico,cd2936627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 10 ago. 2023.

BLOG NUBANK. **Taxa Selic 2023: acompanhe a variação dos juros ao longo do**

**ano.** Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/taxa-selic-2023/>. Acesso em: 01 dez. 2023.

GOOGLE MAPS. **R. Consuelo Diz Lameiro, 22 - Vila Santana.** Disponível em:

<https://maps.app.goo.gl/EUG5GMBQvetDoR8v9>. Acesso em: 13 jul. 2023.

CORREIOS. **Sedex Hoje.** Disponível em: <https://www.correios.com.br/sedex-hoje>.

Acesso em: 12 abr. 2023.