

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL IRMÃ AGOSTINA
CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

Eliane bispo de Souza dos Santos

Hugo Camilo Santana dos Reis

Renata Cristina Santos Gonçalves

MODELO DE NEGÓCIOS: EMPRESA MARCENARIA SONHO REAL

São Paulo

2025

Renata Cristina Santos Gonçalves

Hugo Camilo Santana dos reis

Eliane bispo de Souza dos Santos

**MODELO DE NEGÓCIOS:
EMPRESA MARCENARIA SONHO REAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Irmã Agostina, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Administração, sob a orientação do Prof. Tadeu Silvestre da Silva.

São Paulo

2025

“Para ter um negócio de sucesso, alguém, algum dia, teve que tomar uma atitude de coragem.”

Peter Drucker

DEDICATÓRIA

Dedicamos este Trabalho de Conclusão de Curso aos nossos pais, irmãos, familiares, amigos professores da Etec que, de muitas formas, nos incentivaram e ajudaram para que fosse possível a concretização deste trabalho.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 REFERENCIAL TEÓRICO	10
3 PLANO DE NEGÓCIO	10
3.1 Sumário executivo	10
3.1.1 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	12
3.1.2 Dados do empreendimento	13
3.1.3 Missão da empresa.....	13
3.1.4 Setores de atividade	14
3.1.5 Forma jurídica.....	16
3.1.6 Enquadramento tributário	17
3.1.6.1 – Âmbito federal.....	18
3.1.7 Capital social.....	18
3.1.8 Fonte de recursos	19
3.2 Análise de mercado.....	22
3.2.1 Estudo dos clientes.....	25
3.2.2 estudo concorrentes	27
3.2.3 Estudos dos fornecedores.....	29
3.3 Plano de marketing.....	32
3.3.1 Sescrição dos principais produtos de serviço	32
3.3.2 Preços.....	33
3.3.3 Estratégias promocionais	34
3.3.4 Estruturas de comercialização	35
3.3.5 Localizado do negócio	37
3.4 Planos operacional.....	38
3.4.1 Layout ou arranjo físico.....	39
3.4.2 Capacidade produtiva comercial e de prestação de serviços	40
3.4.3 Processos operacionais	41
3.4.4 necessidades de Pessoal	42

3.5 Planos financeiro.....	43
3.5.1 estimativa dos investimentos fixos	43
3.5.2 Capitais de giro	45
3.5.3 Investimentos pré operacionais.....	45
3.5.4 Investimento total.....	46
3.5.5 estimativas do faturamento mensal.....	47
3.5.6 Estimativas do custo unitário de matéria prima, materiais diretos e terceirizações....	48
3.5.7 estimativas dos custos de comercialização	50
3.5.8 Estimativas dos custos como mão de obra	52
3.5.9 Estimativa do custo com depreciação	52
3.5.10 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	54
3.5.11 Demonstrativo de Resultados	55
3.5.12 Indicadores de viabilidade	56
3.5.12.1 Ponto de equilíbrio	56
3.5.12.2 Lucratividade	57
3.5.12.3 Rentabilidade.....	58
3.5.12.4 Prazo de Retorno do Investimento	58
3.6 Construção de cenários	59
3.7 Avaliações estratégica	61
3.7.1 Análise da matriz FOFA.....	61
3.7.2 Ciclo PDCA	62
3.8 Avaliação do plano de negócio	66
4 ROTEIROS PARA COLETA DE INFORMAÇÕES CONSOLIDADA	67
REFERÊNCIAS	68

1 INTRODUÇÃO

A Marcenaria Sonho Real é o resultado do esforço conjunto de uma equipe dedicada de alunos da ETEC, idealizada como parte do Pré-TCC do estudante Hugo. O projeto surgiu a partir da escolha de um tema entre os participantes, que, após uma análise cuidadosa e muitas discussões, decidiram homenagear a marcenaria já existente, criada pelo avô de Hugo, Sr. Carlos Giantomaso. Este legado familiar não só inspirou o grupo, mas também se tornou o ponto de partida para o desenvolvimento de um trabalho que unisse tradição e inovação de maneira harmoniosa e impactante.

A história da marcenaria remonta às origens da humanidade, com os primeiros registros de técnicas de trabalho em madeira datando de civilizações antigas. Desde os primórdios, o ser humano utilizou ferramentas simples, feitas de pedra e osso, para modelar e transformar a madeira. No entanto, foram os egípcios que deram um grande passo à frente, ao aperfeiçoarem essas ferramentas rudimentares e utilizarem serras, cinzéis e plainas de cobre. Eles foram pioneiros na criação de móveis sofisticados e ornamentados, como camas, cadeiras e caixas, cujas formas eram trabalhadas com detalhes decorativos que demonstravam um alto grau de habilidade técnica.

Ao longo dos séculos, a marcenaria evoluiu e se diversificou, e, no século XXI, o projeto Sonho Real busca não apenas honrar essa rica herança histórica, mas também incorporar as mais avançadas tecnologias disponíveis no mercado atual. A proposta da marcenaria é aliar a precisão das técnicas tradicionais com a eficiência e inovação dos processos modernos. Dessa forma, nosso trabalho se destaca pela utilização de equipamentos de última geração, que permitem uma produção mais ágil, precisa e com um acabamento impecável.

Além disso, a Marcenaria Sonho Real oferece um diferencial inovador que a coloca à frente de muitas empresas do setor: a capacidade de projetar e fabricar protótipos em 3D. Esse processo permite que nossos clientes visualizem os produtos antes mesmo da fabricação, garantindo total alinhamento com as expectativas e necessidades deles. A combinação de técnicas artesanais com tecnologias de ponta não só valoriza o processo de criação, mas também assegura produtos de alta qualidade e design exclusivo, que atendem aos mais altos padrões de sofisticação e funcionalidade.

Com dedicação, trabalho em equipe e a constante busca por inovação, o projeto Marcenaria Sonho Real não apenas presta uma homenagem profunda ao passado, mas também

molda um futuro promissor e repleto de possibilidades. Nosso objetivo é não só entregar produtos excepcionais, mas também contribuir para o crescimento e a evolução do setor de marcenaria, trazendo soluções criativas e eficientes para os desafios contemporâneos do mercado.

O compromisso com a excelência é uma marca registrada da nossa empresa, e a Marcenaria Sonho Real se propõe a ser um exemplo de como tradição e modernidade podem coexistir de maneira harmônica, oferecendo aos nossos clientes peças únicas que transcendem o tempo e as tendências.

Setor

Uma marcenaria está dentro do setor moveleiro O Brasil é um dos maiores produtores mundiais de móveis e o maior da América Latina. São mais de 255 mil empregos diretos em mais de 18 mil empresas, que em 2021 tiveram um valor de produção estimado em aproximadamente R\$78,1 bilhões (Abi móvel). Em relação ao mercado externo, o Brasil é o 28º maior exportador de móveis do mundo, com exportações de USD 1,03 bilhão em 2021.” e “No Brasil, existem pouco mais de 20 mil estabelecimentos de fabricação de móveis e colchões responsáveis pela geração de 230 mil empregos diretos e indiretos” ou seja desde 2021, este mercado está em boas condições principalmente, no brasil o que torna seguir neste rumo algo viável, fato é que no bairro do Grajaú onde está localizado a nossa marcenaria sonho real(ilha do boro ré) tem no total 4 marcenarias(incluindo ela) cada uma está bem localizadas porém apenas a nossa está em um local mais adequado para as pessoas da ilha do boro ré pois para chegar nas outras marcenarias as pessoas de lá tem que realizar uma travessia por balsa, na sonho real ele só precisa ir de carro e isto é algo que pode facilitar tanto nosso comércio, quanto nossas contratações.

O que é o negócio?

A Marcenaria Sonho Real é uma empresa especializada na criação, fabricação, reforma e personalização de móveis, que se destaca pelo uso de materiais de alta qualidade e tecnologia avançada. Com o objetivo de atender aos mais diversos gostos e necessidades de seus clientes, a empresa oferece móveis sob medida, criando peças únicas que agregam funcionalidade e estética ao ambiente.

Além da fabricação de móveis, a Marcenaria Sonho Real se distingue pela utilização de tecnologias inovadoras, como a impressão 3D, que permite criar protótipos e peças

personalizadas com precisão e qualidade superior. Isso garante que cada móvel seja pensado de acordo com as especificações e desejos do cliente, resultando em produtos exclusivos que atendem aos mais altos padrões de sofisticação e durabilidade.

A empresa também oferece serviços especializados de montagem, reforma e restauração de móveis, trazendo de volta o valor e a funcionalidade de peças antigas, preservando sua história e beleza, ao mesmo tempo em que as adapta às necessidades e tendências atuais.

Em todas as etapas do processo, a Marcenaria Sonho Real tem como principal objetivo transformar os sonhos de seus clientes em realidade, proporcionando um atendimento personalizado e garantindo que cada móvel não seja apenas um objeto de decoração, mas uma peça única que reflete a personalidade e o estilo de quem o adquiriu.

Com uma proposta de qualidade, inovação e compromisso com a satisfação dos clientes, a Marcenaria Sonho Real se posiciona como uma referência no mercado de móveis personalizados, buscando sempre superar as expectativas de seus clientes e consolidar seu nome como sinônimo de excelência.

Impressoras 3D

Como sabemos praticamente toda empresa tem algo que a torna diferente das demais, o famoso “diferencial” que algo importante pois de acordo com o site Dimitri Vieira: “Para se destacar, não basta ser melhor que os outros. Você precisa ser diferente!”, e além de nos garantirmos como uma das melhores marcenarias do estado também temos a garantia que somos diferentes e nosso diferencial é muito bom, ele foi citado no texto acima é a impressora 3d, “mas como assim impressora 3d ?” a nossa empresa inclui nos nossos orçamentos a opção do cliente ver seu projeto numa impressora 3d, funciona assim após o freguês nos dizer as medidas, cores e outras características do móvel que ele deseja nos juntamos todas as informações que ele passou e imprimimos uma miniatura do móvel dele, para que ele veja como será o seu móvel detalhadamente, assim podemos dizer que ele já se prepara para visualizar seu sonho se tornando real.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A administração eficiente de uma marcenaria é essencial para garantir sua sustentabilidade e crescimento. Segundo Dornelas (2018), uma gestão eficaz deve incluir planejamento estratégico, controle financeiro, gestão de estoque e atendimento ao cliente. Além disso, a liderança e a comunicação são fundamentais para o sucesso do negócio.

Chiavenato (2014) destaca que a administração envolve planejamento, organização, direção e controle, pilares que otimizam processos e reduzem desperdícios. No setor de marcenaria, a concorrência exige diferenciação, o que, segundo Porter (2008), pode ser alcançado por meio da inovação e da qualidade no atendimento.

Um bom administrador deve possuir habilidades como comunicação, organização, disciplina e flexibilidade (Maximiano, 2017). Robbins e Judge (2019) ressaltam a importância da liderança na motivação da equipe e na integração dos setores. Além disso, Chiavenato (2014) afirma que a adaptação às mudanças do mercado é crucial para a longevidade do negócio.

A gestão financeira é essencial para a sustentabilidade da empresa. Gitman (2012) aponta que um bom planejamento financeiro evita crises e permite investimentos estratégicos. O controle de estoque também é crucial para maximizar lucros, conforme Kotler e Keller (2019), pois evita desperdícios e garante o suprimento adequado de materiais.

Por fim, o uso da tecnologia pode otimizar a administração da marcenaria. Laudon e Laudon (2020) destacam que softwares de gestão empresarial automatizam processos, integram setores e melhoram a tomada de decisões. Dessa forma, a modernização da Sonho Real, inspirada na marcenaria Karlhuto Móveis, com a introdução de impressoras 3D e novos métodos de gestão, garantirá sua expansão e competitividade no mercado.

3 PLANO DE NEGÓCIO

A Marcenaria Sonho Real é uma empresa voltada para a criação, fabricação, reforma e personalização de móveis sob medida, utilizando tecnologia de ponta como impressão 3D e maquinário avançado. Nosso objetivo é transformar os sonhos dos clientes em realidade, oferecendo móveis exclusivos que aliam funcionalidade, sofisticação e durabilidade.

O público-alvo são clientes residenciais e comerciais que buscam soluções personalizadas e sustentáveis em mobiliário. Nosso grande diferencial está na personalização completa, no compromisso com a sustentabilidade — priorizando madeira de manejo responsável — e no atendimento de excelência.

A empresa será formalizada como uma Microempresa (ME), com enquadramento no Simples Nacional. O capital social será integralizado pelos próprios sócios, utilizando recursos próprios para viabilizar o início das operações.

A expectativa é consolidar a marca no mercado através da inovação, da qualidade e do atendimento diferenciado, promovendo a fidelização dos clientes e o crescimento sustentável do negócio.

3.1 Sumário executivo

A Marcenaria Sonho Real é uma empresa especializada na criação, fabricação, reforma e personalização de móveis, combinando técnicas tradicionais da marcenaria com o uso de tecnologia de ponta, como impressão 3D e maquinário avançado. O objetivo é oferecer móveis exclusivos, de alta qualidade e totalmente personalizados para atender às necessidades dos clientes.

O público-alvo são consumidores de classe média e alta que buscam móveis duráveis, sofisticados e personalizados. A empresa terá sede em uma área urbana estratégica, visando atender tanto projetos residenciais quanto corporativos.

O capital inicial da empresa será de R\$ 200.000,00, provenientes de recursos próprios dos três sócios, distribuídos da seguinte forma:

Proprietário Majoritário: R\$80.000,00 (40%); Sócio Proprietário: R\$60.000,00 (30%); Sócio Investidor: R\$60.000,00 (30%).

A empresa terá como forma jurídica uma Sociedade Limitada (LTDA) e estará enquadrada no Simples Nacional para fins tributários, aproveitando benefícios fiscais destinados a micro e pequenas empresas.

A expectativa de lucro líquido mensal é de aproximadamente R\$15.000,00 a R\$20.000,00, com distribuição proporcional aos percentuais de participação de cada sócio.

A Marcenaria Sonho Real se diferencia no mercado pela combinação entre tradição artesanal e inovação tecnológica, priorizando a sustentabilidade e a satisfação total dos seus clientes.

3.1.1 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Nome: Carlos Giantomaso

Formação: Ensino Fundamental completo

Experiência: 8 anos atuando como marceneiro, especializado na fabricação e personalização de móveis.

Atribuição na empresa: Marceneiro principal, sócio majoritário, proprietário do espaço físico da marcenaria e fundador da empresa.

Nome: Hugo Camilo

Formação: Ensino Médio completo e Técnico em Administração.

Experiência: 2 anos de atuação como marceneiro, com experiência em processos produtivos e atendimento ao cliente.

Atribuição na empresa: Sócio proprietário, com responsabilidades no apoio à produção, atendimento e administração da empresa.

Nome: Eliane Bispo

Formação: Ensino Médio completo e Técnico em Administração.

Experiência: 15 anos de experiência em gestão de estoque, controle de materiais e processos logísticos na mesma empresa.

Atribuição na empresa: Sócia investidora, responsável por apoio financeiro e suporte estratégico na área administrativa.

3.1.2 Dados do empreendimento

Nome da empresa: Marcenaria Sonho Real

Endereço físico: Rua Avenida Estrada Itaquaquecetuba, Ilha do Boro ré, Grajaú, São Paulo – SP, Brasil

Ramo de atividade: Marcenaria especializada na fabricação, reforma e personalização de móveis.

Objetivo da empresa: Oferecer móveis exclusivos, personalizados e de alta qualidade, com a utilização de tecnologias avançadas, como impressão 3D e maquinário de última geração, sem perder as técnicas tradicionais de marcenaria.

Data de início das atividades:

Se contarmos a continuidade da Marcenaria Carloto Móveis, as atividades começaram em 2014, com o avô de Hugo, Sr. Carlos Giantomaso. Se considerarmos o início da Marcenaria Sonho Real como uma nova fase, ela terá início em agosto de 2024.

Estrutura organizacional: A empresa será inicialmente composta pelos três sócios fundadores, com responsabilidades divididas entre produção, administração financeira e atendimento ao cliente.

Capacidade de produção: No início, a Marcenaria Sonho Real tem capacidade para produzir até 30 móveis personalizados por mês, com previsão de expansão conforme a demanda.

3.1.3 Missão da empresa

Missão: A missão da **Marcenaria Sonho Real** é transformar os sonhos de nossos clientes em realidade, oferecendo móveis personalizados que aliam **qualidade, funcionalidade e sustentabilidade**. Nossa missão é trazer soluções inovadoras, respeitando as tradições da marcenaria artesanal, com o uso de tecnologias modernas para garantir precisão, durabilidade e um atendimento excepcional.

Visão: Ser referência em soluções inovadoras e personalizadas, promovendo a satisfação e fidelidade dos clientes.

Valores: Respeito, Integridade, Sustentabilidade, Inovação e Qualidade.

3.1.4 setores de atividade

A Marcenaria Sonho Real está inserida em diversos setores, cada um com seu papel fundamental para a criação de um negócio sólido e inovador. Abaixo, detalhamos os principais setores de atividade da empresa, que englobam tanto a produção de móveis como os serviços complementares, assim como os diferenciais tecnológicos e sustentáveis que garantem a competitividade e a excelência da empresa.

Setor de Marcenaria e Fabricação de Móveis Sob Medida

O setor primário da Marcenaria Sonho Real é, sem dúvida, a marcenaria artesanal e a fabricação de móveis sob medida. A empresa se dedica à criação, produção e personalização de peças de mobiliário, que atendem às necessidades e gostos específicos de cada cliente. A marcenaria é o coração da empresa, e ela se diferencia pela alta qualidade dos materiais utilizados, como madeiras de origem responsável e sustentáveis, e pelo trabalho artesanal, que garante um acabamento refinado e duradouro. O portfólio de produtos inclui móveis para residências, escritórios e espaços comerciais, sendo que cada peça é projetada para combinar funcionalidade, estética e durabilidade.

Setor de Tecnologia e Inovação na Produção de Móveis

Outro pilar importante da Marcenaria Sonho Real é o uso de tecnologias avançadas na produção de móveis. A empresa investe constantemente em maquinário de última geração, como máquinas CNC (Controle Numérico Computadorizado) e impressoras 3D, que permitem uma maior precisão na execução de projetos personalizados. A utilização da prototipagem digital e da modelagem 3D também oferece aos clientes a possibilidade de visualizar o projeto antes da fabricação, garantindo que suas expectativas sejam atendidas de forma precisa. Esse uso de tecnologia não só aumenta a eficiência e a velocidade de produção, mas também permite que a marcenaria crie peças com formatos e detalhes complexos, que seriam mais difíceis de realizar com técnicas tradicionais.

Setor de Atendimento ao Cliente e Design Personalizado

O atendimento ao cliente é outro setor essencial para a Marcenaria Sonho Real. A empresa oferece um serviço altamente personalizado, no qual os clientes podem participar de todas as etapas do processo, desde a escolha do design até a entrega do produto final. Com uma equipe de designers e profissionais qualificados, a marcenaria desenvolve projetos exclusivos

que atendem a requisitos específicos de cada cliente, seja para espaços residenciais, comerciais ou corporativos. Além disso, o atendimento envolve uma consultoria dedicada para garantir que os móveis criados se integrem perfeitamente ao ambiente e às necessidades funcionais dos clientes.

Setor de Sustentabilidade e Responsabilidade Ambiental

A sustentabilidade é um princípio fundamental para a Marcenaria Sonho Real, e a empresa se insere ativamente no setor ambiental, com práticas responsáveis em todo o seu processo de produção. A marcenaria se compromete com a utilização de materiais ecológicos e madeira proveniente de manejo sustentável, respeitando as normas ambientais e buscando sempre alternativas que minimizem o impacto ambiental. Além disso, a empresa adota práticas sustentáveis na produção, como a redução de desperdícios, a reciclagem de materiais e o uso de tecnologias mais limpas, que diminuam a pegada de carbono da operação. A Marcenaria Sonho Real visa, assim, conciliar a produção de móveis de alta qualidade com o compromisso de preservar o meio ambiente.

Setor Comercial e de Vendas de Móveis Personalizados

O setor de vendas e comercialização da Marcenaria Sonho Real é responsável pela distribuição dos produtos e serviços da empresa. A empresa oferece móveis exclusivos e personalizados, com foco na criação de soluções únicas que atendem às exigências de clientes que buscam peças diferenciadas para seus lares ou estabelecimentos comerciais. O processo de vendas é altamente consultivo, com a equipe trabalhando em conjunto com o cliente para entender suas preferências, necessidades de espaço e estilo. Além da fabricação de móveis, a Marcenaria Sonho Real também oferece serviços de reforma e personalização, podendo modificar ou atualizar móveis antigos, dando-lhes uma nova vida com a qualidade e o design inovador que caracterizam a empresa.

Setor de Serviços e Atendimento Pós-Venda

A Marcenaria Sonho Real também atua no setor de serviços, oferecendo não apenas a fabricação, mas também o atendimento pós-venda. Após a entrega dos móveis, a empresa mantém um relacionamento contínuo com seus clientes, oferecendo suporte e manutenção para garantir a longevidade dos produtos. Esse acompanhamento pós-venda reforça a fidelização dos

clientes, garantindo que o serviço da empresa vá além da simples entrega do produto e que a experiência do cliente seja completa e satisfatória.

3.1.5 Forma jurídica

A Marcenaria Sonho Real será constituída sob a forma jurídica de Sociedade Limitada (LTDA), o que permitirá uma estrutura de gestão organizada e a separação clara entre o patrimônio pessoal dos sócios e o patrimônio da empresa. Esta forma jurídica garante que a responsabilidade dos sócios será limitada ao valor do capital social que cada um tiver subscrito, protegendo, assim, os bens pessoais dos sócios em caso de eventuais problemas financeiros ou dívidas da empresa.

A escolha pela Sociedade Limitada (LTDA) foi feita para garantir maior segurança jurídica e transparência nas operações da empresa, além de facilitar a administração e a divisão de responsabilidades entre os sócios.

Em relação à tributação, a empresa optará pelo regime do Simples Nacional, devido ao seu faturamento estimado no início das atividades, que se enquadra no limite de até R\$ 4,8 milhões anuais. O Simples Nacional proporcionará uma simplificação no pagamento de tributos, com o recolhimento unificado de impostos federais, estaduais e municipais, o que facilitará a gestão financeira e reduzirá a carga tributária nos primeiros anos de operação da marcenaria.

Dessa forma, a Marcenaria Sonho Real terá uma estrutura jurídica que assegura a proteção dos sócios, a simplicidade tributária e a flexibilidade necessária para crescer de maneira sustentável e organizada no mercado.

Para um marceneiro, o CNAE (Código Nacional de Atividade Econômica) mais adequado é o 3101-2/00 - Fabricação de móveis com predominância de madeira. Esse CNAE se enquadra tanto para quem trabalha por conta própria como MEI (Microempreendedor Individual), quanto para quem decide abrir uma empresa de maior porte.

A Marcenaria Sonho Real está enquadrada no Registro do simples nacional com CNPJ 00.394.460/0001-87.

A parte Contábil da Marcenaria está sobre a responsabilidade de uma empresa especializada.

3.1.6 Enquadramento tributário

A Marcenaria Sonho Real será registrada como Microempresa (ME), uma vez que, considerando o planejamento inicial, seu faturamento anual ficará abaixo do limite de R\$360.000,00. Este enquadramento tributário é o mais adequado para a fase inicial da empresa, em que o foco é consolidar-se no mercado local e, aos poucos, expandir suas operações. O regime de Microempresa (ME) oferece condições fiscais e tributárias que favorecem pequenos negócios, como é o caso da Marcenaria Sonho Real, permitindo o crescimento sustentável no futuro.

A Marcenaria Sonho Real optará pelo regime do Simples Nacional, um sistema simplificado de tributação que integra diferentes impostos federais, estaduais e municipais em uma única guia de pagamento. Esse sistema traz uma grande vantagem para empresas de pequeno porte, já que, ao simplificar o processo de apuração e recolhimento de impostos, ele reduz a burocracia, facilita a gestão financeira e proporciona um ambiente mais propício para que a empresa se concentre no seu desenvolvimento.

Além disso, o regime de Microempresa (ME) permitirá à Marcenaria Sonho Real um controle mais eficiente sobre as obrigações tributárias, evitando custos adicionais com contabilidade e a necessidade de uma gestão fiscal mais complexa, como seria necessário em regimes tributários mais pesados. Com esse modelo, a empresa poderá direcionar seus recursos para áreas prioritárias, como a compra de materiais de qualidade, investimento em tecnologia para a produção, melhorias no atendimento ao cliente e capacitação dos funcionários.

A carga tributária para as Microempresas no regime do Simples Nacional é proporcional ao faturamento da empresa, o que torna o processo de pagamento de impostos mais justo e adequado ao tamanho do negócio. Esse enquadramento, portanto, garante que a empresa tenha custos tributários mais baixos no início de suas atividades, permitindo uma maior margem de investimento em sua estrutura e capacidade de produção.

Além disso, o Simples Nacional oferece outros benefícios para a Marcenaria Sonho Real, como a possibilidade de obter linhas de crédito específicas para microempresas e o acesso a incentivos fiscais estaduais e municipais. A simplificação do processo de cumprimento das obrigações fiscais também facilita a administração da empresa, dando maior flexibilidade para a expansão da operação conforme o crescimento da marcenaria.

Este enquadramento tributário foi escolhido para permitir uma administração tributária mais ágil e econômica, com o objetivo de ajudar a Marcenaria Sonho Real a crescer de forma sustentável, respeitando suas limitações iniciais, mas com vistas a um futuro de expansão. O regime de Microempresa (ME), portanto, será a base ideal para que a marcenaria possa se estabelecer no mercado de móveis personalizados e, no futuro, se expandir para outros mercados e segmentos.

3.1.6.1 Âmbito Tributário

Simplificação Tributária: unificação de tributos como IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição Previdenciária Patronal em um único pagamento mensal.

Redução de Carga Tributária: dependendo do faturamento e da atividade, as alíquotas podem ser menores em comparação a outros regimes tributários.

Facilidade de Gestão: menos burocracia e obrigações acessórias, permitindo que o empreendedor foque mais no negócio em si.

3.1.7 Capital social

O capital social necessário para o início das atividades da Marcenaria Sonho Real é de R\$200.000,00, valor que será integralmente investido pelos sócios da empresa, com o objetivo de garantir a estrutura inicial para operação, aquisição de equipamentos, contratação de colaboradores, e cobertura de despesas fixas. O valor será distribuído da seguinte forma entre os sócios:

Carlos Giantomaso (Sócio Majoritário): O sócio majoritário, Carlos Giantomaso, será responsável por investir R\$80.000,00, o que corresponde a 40% do capital social. Esse valor será destinado principalmente à aquisição do local para a marcenaria, custos de instalação e ajustes necessários para garantir o funcionamento da empresa, além de sua participação significativa na gestão e direção da empresa.

Hugo Camilo (Sócio Proprietário): O sócio proprietário, Hugo Camilo, contribuirá com R\$60.000,00, ou 30% do capital social. A maior parte do seu investimento será destinada à compra de maquinário especializado e a formação de estoque inicial, além de ser responsável pela coordenação operacional e pela implementação das práticas de administração no negócio.

Eliane Bispo (Sócio Investidor): A sócia investidora, Eliane Bispo, também contribuirá com R\$60.000,00, o equivalente a 30% do capital social. Esse valor será utilizado para garantir a estabilidade financeira da empresa e facilitar o acesso a linhas de crédito no futuro, caso necessário. O papel da sócia investidora se concentrará na supervisão financeira e no apoio estratégico para a expansão da empresa, mantendo seu interesse no sucesso do empreendimento.

A divisão do capital social foi projetada para refletir o envolvimento e a responsabilidade de cada sócio nas áreas operacionais e estratégicas do negócio. A estrutura de investimentos proporciona uma distribuição equilibrada, respeitando as atribuições de cada um dentro da empresa e garantindo a sustentação financeira necessária para o crescimento e desenvolvimento da Marcenaria Sonho Real.

Essa configuração do capital social reflete também o compromisso de cada sócio com o sucesso da empresa, sendo que o investimento inicial será utilizado para garantir uma operação eficiente e sustentável, buscando sempre a inovação e qualidade nos serviços oferecidos.

3.1.8 Fonte de recursos

A Empresa deste TCC (Marcenaria Sonho Real), para o início de suas operações, será financiada inteiramente com recursos próprios provenientes dos sócios da empresa. Isso garante que a companhia comece suas atividades de forma independente, sem a necessidade de recorrer a empréstimos ou financiamentos externos, o que reduz o risco financeiro e proporciona maior controle sobre a operação inicial. O capital social total necessário para viabilizar o funcionamento da empresa foi estimado em R\$200.000,00, valor que será integralmente investido pelos sócios fundadores. A distribuição do investimento será realizada conforme a participação de cada sócio no negócio, de forma proporcional à sua responsabilidade e ao seu envolvimento no projeto.

O proprietário majoritário, Sr. Carlos Giantomaso, investirá R\$80.000,00, representando 40% do capital total. O Sr. Carlos, com 8 anos de experiência prática como marceneiro, é o responsável pela maior parte do investimento e pela gestão da marcenaria, além de ser o proprietário do local onde a marcenaria está instalada. Ele é o responsável por manter o equilíbrio entre as técnicas tradicionais de marcenaria e as inovações tecnológicas que serão incorporadas ao processo de produção.

O Sócio Proprietário, Sr. Hugo Camilo, contribuirá com R\$60.000,00, representando 30% do investimento total. Hugo tem uma formação técnica em Administração e 2 anos de

experiência prática em marcenaria. Ele será o responsável pela administração do negócio, coordenação das operações e pela execução das estratégias de marketing e vendas. Sua experiência administrativa será fundamental para garantir que a marcenaria opere de forma eficiente e que os processos financeiros sejam gerenciados adequadamente.

A Sócia Investidora, Sr. Eliane Bispo, investirá também R\$60.000,00, representando 30% do capital total. Eliane possui uma sólida experiência de 15 anos em gestão de estoque, e sua contribuição será fundamental para a administração do fluxo de materiais e suprimentos necessários para a produção. Além disso, ela atuará de forma estratégica no planejamento financeiro e no controle de custos, garantindo que a marcenaria mantenha uma margem de lucro saudável desde o início das operações.

O investimento inicial será alocado em várias áreas essenciais para garantir que a marcenaria comece suas operações de forma sólida e sustentável. A maior parte do capital será direcionada para a compra de equipamentos de última geração, que permitirão a produção de móveis com mais eficiência e precisão. O uso de tecnologia avançada, como a modelagem e prototipagem em 3D, será um diferencial importante da Marcenaria Sonho Real, permitindo que os clientes visualizem os móveis antes mesmo de serem produzidos, garantindo um produto final que atenda perfeitamente às suas expectativas.

Além disso, parte do investimento será destinada à contratação de uma equipe qualificada, que será responsável pela produção e execução dos serviços. A marcenaria tem a intenção de contratar marceneiros com experiência, bem como auxiliares e profissionais especializados em atendimento ao cliente e vendas. Dessa forma, a empresa garantirá que os clientes recebam um serviço de alta qualidade, com um atendimento personalizado e um produto final que atenda aos mais altos padrões de qualidade artesanal.

Outro ponto importante é a estruturação do ponto de venda e da oficina, que será essencial para a operação do negócio. O local de produção e a loja física estarão localizados em um bairro de fácil acesso, o que permitirá um bom atendimento à demanda local. O espaço será adaptado para otimizar a produção, com áreas separadas para o estoque de materiais, o processo de fabricação dos móveis e o showroom, onde os clientes poderão visualizar os modelos prontos e personalizar seus pedidos.

3.1.9 Faturamento mensal esperado

Com base nas projeções de vendas para os diferentes produtos e serviços oferecidos pela Marcenaria Sonho Real, como móveis personalizados, restauração de móveis antigos e produção em 3D, a expectativa é alcançar um faturamento mensal que varia entre R\$50.000,00 e R\$70.000,00. Este faturamento será diretamente influenciado pela demanda de mercado e pela capacidade de produção da marcenaria, que inicialmente será moderada, mas com grandes perspectivas de crescimento à medida que o negócio se estabeleça no mercado e conquiste um público fiel.

O planejamento de crescimento gradual da produção permitirá que a marcenaria se adapte à demanda, aumentando a produção e diversificando os produtos oferecidos conforme a necessidade. Os produtos mais procurados serão móveis personalizados, como guarda-roupas sob medida, mesas de centro, estantes e mesas de jantar, além de serviços de restauração de móveis e criação de peças em 3D, que têm grande demanda no mercado de decoração e móveis planejados.

Para alcançar o faturamento mensal de R\$ 50.000,00 a R\$ 70.000,00, a marcenaria planeja vender os seguintes produtos com as seguintes quantidades e valores:

10 Guarda-roupas: R\$ 22.000,00 15 Mesas de Centro: R\$ 12.750,00 5 Mesas de Jantar: R\$ 5.780,00 20 Cadeiras: R\$ 5.800,00 4 Estantes Planejadas: R\$ 8.064,00 Outros Produtos (painéis, armários, etc.): Aproximadamente R\$ 15.000,00

Com isso, a Marcenaria Sonho Real espera alcançar um faturamento total estimado de R\$69.394,00 no primeiro mês de operações, um valor que poderá ser ajustado conforme o aumento da produção e a diversificação de produtos ao longo do tempo. Esse crescimento será possível por meio de uma combinação de marketing eficaz, qualidade no atendimento e um serviço personalizado, que atenderão às necessidades de clientes que buscam móveis duráveis, funcionais e com design exclusivo.

O sucesso financeiro da Marcenaria Sonho Real dependerá da capacidade de cumprir prazos de entrega, da qualidade do produto final, da satisfação do cliente e da gestão eficiente dos custos operacionais. Os sócios têm plena confiança de que a combinação de tradição e inovação proporcionará um excelente posicionamento no mercado local e, com o tempo, possibilitará a expansão do negócio para outros mercados.

3.2 - ANÁLISE DE MERCADO

A Marcenaria Sonho Real foi idealizada com a proposta de atender uma demanda crescente no mercado de móveis personalizados. No entanto, antes de detalharmos as estratégias e oportunidades que surgem, é importante olhar para o cenário do mercado de mercadorias como um todo. O setor moveleiro têm demonstrado um crescimento significativo nos últimos anos, especialmente no segmento de móveis sob medida e exclusivos. A busca por personalização e exclusividade no design de interiores tem ganhado força, refletindo uma mudança nas preferências dos consumidores. Este fenômeno foi impulsionado pelo aumento da valorização da estética de ambientes, seja em residências, seja em estabelecimentos comerciais. A Marcenaria Sonho Real se posiciona nesse cenário com um serviço de alta qualidade, atendimento diferenciado e preços competitivos, o que cria uma forte possibilidade de crescimento e consolidação da marca.

Público-Alvo

O público-alvo da Marcenaria Sonho Real é composto, principalmente, por consumidores das classes média e média-alta, que buscam não apenas um móvel, mas uma solução personalizada que atenda a suas necessidades específicas, aliando estética, funcionalidade e durabilidade. Esse grupo de consumidores é altamente exigente, buscando produtos exclusivos que combinam com o estilo e as exigências de seus lares ou espaços comerciais. Além disso, esse segmento de mercado está disposto a pagar um valor maior por produtos que sejam únicos, feitos sob medida e que representem sua personalidade e estilo de vida.

O mercado de móveis personalizados cresce em proporção ao aumento do interesse pela decoração de interiores e por espaços mais organizados e com um design único. A tendência de transformar os espaços em ambientes personalizados, seja no conforto do lar, seja no ambiente de trabalho, tem alimentado essa demanda. A Marcenaria Sonho Real se beneficia diretamente dessa tendência ao focar na produção de móveis sob medida, criando soluções inovadoras para cada cliente, desde a escolha dos materiais até a execução final do projeto.

Além disso, a localização estratégica da empresa, na Ilha do Boro ré, é outro fator que contribui para o seu sucesso. Estando próxima de bairros como Parelheiros, Morumbi e Vargem Grande, regiões com um grande número de consumidores de classe média e média-alta, a marcenaria tem a vantagem de alcançar um público potencial com alto poder aquisitivo,

interessado em produtos exclusivos e de alta qualidade. A proximidade dessas áreas possibilita à Marcenaria Sonho Real atender com maior agilidade e oferecer uma experiência diferenciada aos seus clientes, resultando em maior fidelização.

Concorrência

O mercado de marcenarias personalizadas é competitivo, com várias empresas oferecendo produtos e serviços semelhantes. A concorrência direta em um mercado tão dinâmico é um fator que exige constantemente inovação e qualidade. As principais concorrentes na região são marcenarias já estabelecidas que possuem uma base sólida de clientes, mas muitas dessas empresas não têm a flexibilidade e o atendimento personalizado que a Marcenaria Sonho Real oferece. Entre as principais concorrentes, destaca-se a Marcenaria Madeireira, localizada no Jardim Eliana, a cerca de 15 a 20 minutos de distância da Ilha do Boro ré. Embora a concorrência seja significativa, a localização estratégica da Marcenaria Sonho Real permite que ela capture uma demanda local que, até o momento, não é plenamente atendida, o que favorece sua posição no mercado.

Outro fator que diferencia a Marcenaria Sonho Real é o seu compromisso com a qualidade do produto e a atenção ao cliente. Embora muitas marcenarias possam oferecer preços competitivos, poucas conseguem entregar a combinação de qualidade superior, atendimento personalizado e produtos exclusivos que são a base do diferencial da Marcenaria Sonho Real. A marcenaria aposta na combinação de técnicas artesanais com materiais de alta qualidade, garantindo que cada móvel seja único, funcional e esteticamente perfeito, alinhado com as necessidades específicas de cada cliente.

A empresa também se destaca pela flexibilidade nas opções de personalização, oferecendo uma gama de acabamentos, cores e materiais que atendem a diferentes orçamentos e preferências. Isso permite que a marcenaria atenda não só a clientes de alto padrão, mas também aqueles que buscam opções mais acessíveis, porém sem abrir mão da qualidade e da exclusividade.

Estratégias de Comercialização

A Marcenaria Sonho Real adota uma série de estratégias de comercialização para garantir sua visibilidade no mercado, atrair novos clientes e fidelizar os atuais. A combinação de presença física e digital é essencial para ampliar o alcance da empresa e proporcionar aos clientes diferentes formas de interação com a marca.

Canais de Distribuição

Atendimento presencial: A marcenaria oferece aos clientes a possibilidade de visitar seu espaço físico, onde podem conhecer os produtos, discutir suas ideias e receber orientações sobre a melhor solução para o seu projeto. O atendimento presencial permite à empresa construir um relacionamento mais próximo com seus clientes, o que é crucial para a fidelização. Atendimento digital: A presença online é fundamental para alcançar um público mais amplo e, por isso, a Marcenaria Sonho Real mantém um site oficial atualizado, no qual os clientes podem visualizar o portfólio da empresa, solicitar orçamentos e acompanhar as novidades. Além disso, as redes sociais, como Instagram e Facebook, são utilizadas para interagir diretamente com os clientes, divulgar novos produtos e compartilhar depoimentos de clientes satisfeitos. Isso cria uma relação contínua e direta com o público, permitindo que a empresa se mantenha presente no cotidiano dos consumidores. WhatsApp Business e SAC: A utilização de canais rápidos de comunicação, como WhatsApp Business, tem sido um diferencial para garantir um atendimento rápido e eficiente, o que se traduz em maior agilidade no fechamento de vendas e maior satisfação do cliente.

Entrega A Marcenaria Sonho Real também oferece aos seus clientes o serviço de entrega própria, com transporte especializado, garantindo que os móveis cheguem em perfeitas condições, sem danos e pontualmente. O valor de entrega é calculado com base na distância (R\$8,00 por quilômetro), o que torna o serviço acessível, considerando as necessidades logísticas da empresa.

Participação em Feiras e Eventos Participar de eventos e feiras locais é uma estratégia importante para aumentar a visibilidade da marca e promover o networking com outros empresários e consumidores. Eventos como os promovidos pela Casa Eco ativa ou os culturais como o Grajaú-*rap-city* representam oportunidades valiosas para fortalecer a imagem da Marcenaria Sonho Real e conquistar novos clientes. A empresa também pode se envolver em eventos que tratam de sustentabilidade e design de interiores, alinhando sua imagem à dessas temáticas, que são cada vez mais valorizadas pelo público.

Estratégia de Preço

A estratégia de precificação da Marcenaria Sonho Real é baseada em uma combinação de fatores que incluem custo do material, mão de obra, logística e a margem de lucro necessária para a sustentabilidade do negócio. A fórmula de precificação adotada considera todos os custos

operacionais de forma transparente, garantindo que o valor final seja justo tanto para a empresa quanto para o cliente.

A estrutura de precificação é a seguinte:

R\$50 por hora de mão de obra + custo do material + R\$30 por hora de montagem + R\$8 por quilômetro percorrido = Custo operacional 50% de margem sobre o custo = Preço final

Essa abordagem permite que a Marcenaria Sonho Real mantenha sua competitividade no mercado, sem comprometer a qualidade dos produtos e serviços oferecidos. A margem de lucro garante a sustentabilidade do negócio, permitindo à marcenaria investir em melhorias, na aquisição de novos materiais e na expansão do portfólio de produtos e serviços.

Conclusão da Análise de Mercado

A Marcenaria Sonho Real está estrategicamente posicionada para aproveitar o crescimento do mercado de móveis personalizados e atender a uma demanda crescente por produtos exclusivos e de alta qualidade. Com uma localização vantajosa, um atendimento personalizado e um compromisso com a qualidade superior, a marcenaria tem um grande potencial para se destacar entre os concorrentes e conquistar uma base fiel de clientes. As estratégias de comercialização, que combinam presença física e digital, junto com a política de preços justos e transparentes, tornam a Marcenaria Sonho Real uma empresa preparada para crescer de forma sólida e sustentável.

Ao alinhar suas estratégias de marketing e precificação às demandas do mercado e ao perfil de seu público-alvo, a marcenaria não só se posiciona de maneira estratégica no mercado, mas também cria uma base sólida para expandir seus negócios e garantir o sucesso a longo prazo.

3.2.1 Estudo dos clientes

A **Marcenaria Sonho Real** tem como foco principal atender a clientes das classes **média e alta**, oferecendo produtos e serviços exclusivos que atendem a suas expectativas de **qualidade, sofisticação e personalização**. Nosso público-alvo é composto por três segmentos principais:

- I. **Proprietários de Novos Imóveis (Casas ou Apartamentos)** Este segmento inclui jovens recém-adultos, casais que se casaram recentemente ou famílias que

adquiriram imóveis novos, seja por meio da compra de uma casa ou apartamento. Esses clientes buscam móveis personalizados que ajudem a criar um ambiente único, funcional e alinhado ao seu estilo de vida. Eles são exigentes quanto à estética, praticidade e aproveitamento de espaço, e buscam produtos que tragam um toque exclusivo e de qualidade para os seus novos lares. A **Marcenaria Sonho Real** oferece móveis sob medida, projetados para **maximizar o aproveitamento do espaço** e atender às necessidades específicas de cada cliente, com soluções que agregam **estilo e conforto** aos seus imóveis. Seja para um apartamento compacto ou uma casa espaçosa, nossos projetos são elaborados com atenção aos detalhes e às tendências mais modernas de design de interiores.

II. **Consumidores que desejam Renovar ou Reformar suas Casas** Muitos clientes buscam atualizar a decoração e funcionalidade de suas residências, seja por motivo de mudança de estilo, desgaste natural dos móveis ou simplesmente para trazer um ar de renovação ao ambiente. Para esses clientes, a **Marcenaria Sonho Real** oferece **serviços de reforma e personalização** de móveis, dando nova vida a peças antigas ou criando novos projetos para modernizar os cômodos. Nosso portfólio inclui desde a **renovação de móveis existentes** até a criação de **novos móveis sob medida** que atendem às novas necessidades e ao estilo de vida do cliente. Oferecemos soluções criativas e personalizadas para **revitalizar os ambientes**, garantindo não apenas o **design**, mas também a **durabilidade e elegância** dos produtos. Este serviço é perfeito para quem deseja transformar a sua casa, mas mantendo a praticidade e o orçamento dentro de um plano bem estruturado.

III. **Clientes Interessados em Reformar Móveis Antigos** Muitos de nossos clientes possuem móveis antigos que carregam um valor **sentimental, histórico** ou **financeiro**, e preferem restaurá-los a adquiri-los novamente. A **Marcenaria Sonho Real** oferece um serviço especializado de **restauração e reforma**, trazendo de volta a beleza e a funcionalidade dessas peças valiosas. Nosso público-alvo inclui **clientes que possuem móveis de família** ou peças antigas e desejam preservá-las, mas com um acabamento moderno que combine **qualidade, durabilidade e estilo contemporâneo**. Utilizamos **materiais de ponta** e técnicas avançadas para garantir que cada peça seja restaurada mantendo suas características originais, mas com o toque refinado necessário para o uso

moderno. Esse serviço permite aos clientes resgatar memórias e valores familiares enquanto desfrutam de peças que se adequam melhor às suas necessidades atuais, tanto em termos estéticos quanto funcionais.

3.2.2 Estudo dos concorrentes

A Marcenaria Sonho Real atua em um mercado competitivo e dinâmico, onde fatores como a personalização, a qualidade dos materiais, o acabamento dos produtos e o atendimento ao cliente são determinantes para conquistar e manter a confiança do público-alvo. O segmento de móveis sob medida vem crescendo, impulsionado pela valorização de ambientes personalizados, principalmente nas classes média e alta, que buscam exclusividade e funcionalidade para seus lares.

Nesse contexto, a principal concorrente direta identificada é a Marcenaria Madeireira, localizada no bairro Jardim Eliana, que apresenta características relevantes tanto para a análise de mercado quanto para o posicionamento estratégico da nossa empresa. A seguir, detalhamos a comparação entre as duas empresas, destacando pontos fortes, pontos fracos e os diferenciais competitivos da Marcenaria Sonho Real.

Marcenaria Madeireira Pontos Fortes

Experiência e tradição no mercado: a Marcenaria Madeireira está estabelecida há vários anos na região, o que lhe proporciona uma sólida base de clientes e o reconhecimento de moradores locais. A experiência acumulada ao longo do tempo também lhe confere credibilidade e confiança perante os clientes tradicionais, que valorizam empresas conhecidas no bairro.

Venda de materiais brutos para marcenaria: além de fabricar móveis, a empresa diversifica suas atividades através da venda de madeira, compensados e outros materiais brutos. Essa estratégia amplia o público atendido, atraindo não apenas consumidores finais, mas também profissionais autônomos, marceneiros iniciantes e pequenos reformistas.

Atendimento via telefone: a Marcenaria Madeireira mantém um canal de comunicação direto com os clientes por telefone, o que facilita a solicitação de orçamentos, a realização de consultas rápidas e o agendamento de serviços, proporcionando uma interação eficiente para quem prefere atendimentos mais tradicionais.

Marcenaria Madeira Pontos Fracos

Ausência de presença digital: em um mundo cada vez mais conectado, a falta de site institucional e de perfis em redes sociais representa uma grande limitação. Hoje, a maioria dos clientes inicia sua busca por serviços e produtos pela internet, seja para comparar preços, analisar projetos realizados ou verificar avaliações. A ausência online prejudica a divulgação dos trabalhos, reduz a captação de novos clientes e dificulta a expansão de mercado.

Foco de atuação dividido: por vender materiais e fabricar móveis ao mesmo tempo, a Marcenaria Madeira divide sua atenção e seus recursos entre dois segmentos de negócio. Essa diversificação pode impactar negativamente o foco na excelência da fabricação de móveis sob medida, prejudicando a entrega de projetos mais personalizados e detalhados.

Localização distante do público-alvo da Ilha do Bororé: a distância de cerca de 15 a 20 minutos de carro da Ilha do Bororé representa um obstáculo para clientes que priorizam comodidade e agilidade. Muitos consumidores preferem contratar serviços mais próximos de suas residências, especialmente em casos de reformas ou construções que exigem visitas frequentes ao local para ajustes e medições.

O setor de marcenaria vem passando por transformações significativas nos últimos anos. Com o crescimento da busca por móveis personalizados, impulsionado pelas redes sociais, programas de decoração e tendências de arquitetura, o cliente moderno está mais exigente e bem informado.

Hoje, a decisão de compra é influenciada por fatores como: presença digital ativa (site, Instagram, Facebook, Google Meu Negócio); Capacidade de personalização dos projetos; Atendimento rápido e personalizado; Garantia de qualidade e bom acabamento.

Diante desse cenário, empresas que investem em comunicação online, marketing digital e atendimento personalizado saem em vantagem competitiva. Clientes desejam visualizar portfólios online, acompanhar tendências de design e ter contato fácil e rápido com a empresa.

Diferenciais da Marcenaria Sonho Real

A Marcenaria Sonho Real se posiciona estrategicamente para atender a essas novas demandas do mercado, oferecendo diferenciais que a destacam da concorrência:

Presença Digital Estratégica e Atualizada: possuímos um site profissional e responsivo, que permite aos clientes conhecerem nossos projetos, consultarem informações sobre os

serviços e entrarem em contato facilmente. Além disso, estamos presentes nas principais redes sociais, como Instagram e Facebook, onde divulgamos nossos trabalhos, publicamos dicas de decoração e fortalecemos o relacionamento com nosso público.

Atendimento via WhatsApp: para facilitar ainda mais a comunicação, disponibilizamos atendimento rápido e personalizado pelo WhatsApp, canal preferido pela maioria dos consumidores atuais. Isso agiliza o processo de orçamentos, tira dúvidas em tempo real e reforça nosso compromisso com a excelência no atendimento.

Especialização em Móveis Sob Medida: nosso foco exclusivo na fabricação de móveis personalizados nos permite entregar projetos com alto padrão de qualidade, totalmente alinhados às necessidades e desejos de cada cliente. Cada peça é planejada e executada de forma única, garantindo funcionalidade, estilo e durabilidade.

Localização Estratégica e Atendimento Regionalizado: estamos situados em uma localização estratégica, com fácil acesso aos bairros da região da Ilha do Boro ré, proporcionando maior comodidade para nossos clientes. Isso nos permite realizar visitas técnicas mais rápidas, ajustes pontuais e um atendimento mais próximo e eficiente.

Compromisso com a Qualidade e a Satisfação do Cliente: todo o nosso processo de produção é pautado pela busca constante da qualidade, desde a escolha dos materiais até o acabamento final dos móveis. Buscamos não apenas atender, mas superar as expectativas dos nossos clientes, garantindo sua satisfação e fidelização.

Concluindo, com uma atuação focada em inovação, qualidade e atendimento personalizado, a Marcenaria Sonho Real se diferencia da concorrência e consolida sua posição no mercado de móveis sob medida. Ao compreender as necessidades do público-alvo e investir em ferramentas modernas de comunicação, estamos preparados para atender as novas exigências do mercado e nos tornarmos referência em excelência e inovação na região.

3.2.3 Estudos dos fornecedores

A escolha de fornecedores é uma etapa fundamental para garantir a qualidade dos produtos oferecidos pela Marcenaria Sonho Real. Trabalhar com materiais de boa procedência, a preços competitivos e com prazos de entrega confiáveis impacta diretamente na satisfação dos clientes e na rentabilidade da empresa. Por isso, foi realizado um levantamento com base em informações obtidas junto à empresa FIXLAR GROUP, com o objetivo de avaliar sua adequação às necessidades do projeto.

Solicitação de Orçamento	
Pedido 0001	
Data:27/03/2025	26/03/25
Solicitante: Marcenaria Sonho Real	Sr. Hugo
Cliente: Renata	
Produto: Madeireira MDF E TX	Madeira
Quantidade:1	1
Cor: Branca	Natural
Material: madeira	MDF
Medidas:2.73 x1.85	2 metros
É uma repetição de produção? não	Não
Se sim, dados da última compra (fornecedor, quantidade, valor de venda):	
Se não, será necessário amostra física?	Não

MELHOR COTAÇÃO	
Valor Unitário Final:	R\$ 259.00
Prazo Pagamento:	até dia 10
Fornecedor:	Fixlar
Prazo de entrega:	Até o dia 20

PEDIDO FECHADO	
Valo unitário venda para o cliente:	
Prazo Pagamento:	até dia 10
Empresa de Faturamento / Número do Pedido / Código do Cliente	
Prazo de entrega:	Até dia 20

Identificação do Fornecedor

A FIXLAR GROUP é uma fornecedora de materiais para marcenaria, especializada na comercialização de MDF e outros insumos. A empresa atua no mercado com foco em

atendimento a pequenos e médios empreendedores, oferecendo variedade de produtos e condições de entrega competitivas.

Dados Coletados

Especificações do Produto Analisado: Material: MDF Dimensões: 2,73m x 1,85m Espessura: 15 mm Preço unitário: R\$ 259,00 Análise dos Fatores Relevantes

1. Preço

O preço ofertado de R\$ 259,00 para a chapa de MDF nas especificações mencionadas foi considerado competitivo em relação à média praticada no mercado local. Essa condição de preço favorece a margem de lucro da Marcenaria Sonho Real, permitindo a formação de valores acessíveis para os clientes sem comprometer a qualidade dos produtos.

2. Qualidade do Material

O MDF de 15 mm possui espessura intermediária, sendo mais robusto que os painéis mais finos (6 mm ou 9 mm) e, portanto, mais adequado para móveis sob medida que exigem resistência e durabilidade. O material apresenta boa estabilidade e acabamento, características essenciais para assegurar a qualidade dos móveis fabricados.

3. Prazo e Condições de Entrega

A FIXLAR GROUP garante o cumprimento dos prazos estabelecidos para entrega, o que é um diferencial importante para o planejamento de produção e atendimento dos prazos prometidos aos clientes finais. O transporte é realizado de forma segura, com embalagens que evitam danos ao material durante o trajeto.

4. Acabamento e Montagem

A qualidade do acabamento do MDF oferecido pelo fornecedor foi avaliada positivamente, com superfície lisa e adequada para pintura ou aplicação de revestimentos. Isso contribui para otimizar o processo de produção e eleva o padrão final dos móveis.

5. Reputação no Mercado

A FIXLAR GROUP possui avaliações positivas em plataformas de reclamação como o Reclame Aqui, além de manter uma presença consistente em marketplaces e redes sociais. Esses fatores indicam confiabilidade e compromisso com o atendimento ao cliente.

3.3 PLANO DE MARKETING

3.3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A Marcenaria Sonho Real se destaca pela criação de móveis sob medida, atendendo aos mais altos padrões de qualidade e personalização. Nossa oferta de produtos e serviços é estruturada em três linhas de produtos, cada uma focada em diferentes necessidades e preferências de nossos clientes, garantindo uma opção para todos os perfis e orçamentos.

Produtos:

a. Linha Ouro

Móveis de alto padrão, confeccionados com materiais nobres como nogueira, ébano e mogno, que proporcionam sofisticação e durabilidade. A Linha Ouro é voltada para clientes que buscam exclusividade e luxo, oferecendo peças únicas com design arrojado e acabamento impecável.

Exemplos de Produtos: guarda-roupas personalizados, mesas de jantar de luxo, estantes planejadas com design exclusivo.

b. Linha Prata

Móveis finos, com excelente qualidade e acabamentos superiores, mas com um custo mais acessível que a Linha Ouro. A Linha Prata é ideal para clientes que desejam móveis de alta qualidade, sem abrir mão de um preço mais competitivo.

Exemplos de Produtos: mesas de centro elegantes, painéis para TV personalizados, cadeiras de design contemporâneo.

c. Linha Bronze

Móveis clássicos e acessíveis, com um bom custo-benefício, ideais para quem busca funcionalidade sem abrir mão de um design bonito. A Linha Bronze é perfeita para quem precisa de soluções práticas e estéticas para o dia a dia, sem comprometer a qualidade.

Exemplos de Produtos: Cômodas simples, estantes compactas, mesas de jantar econômicas.

4. Protótipos em Miniatura com Impressão 3D

Um dos maiores diferenciais da Marcenaria Sonho Real é o uso de impressoras 3D para criar protótipos em miniatura dos móveis projetados. Isso permite aos clientes visualizar o design e detalhes do móvel de maneira realista, possibilitando ajustes antes da fabricação do

produto final. Com isso, garantimos que o cliente se sinta seguro e satisfeito com a escolha, antes da execução do projeto.

Serviços:

a. Consultoria e Projeto Personalizado

Além da fabricação de móveis, oferecemos consultoria especializada para ajudar nossos clientes a planejar o melhor aproveitamento do espaço e design de seu ambiente. Trabalhamos de perto com o cliente para criar projetos exclusivos, levando em consideração as preferências de estilo e funcionalidade, e sempre alinhando o orçamento.

b. Restauro e Reformulação de Móveis

Também realizamos o restauro de móveis antigos ou peças que precisem de uma renovação, com a possibilidade de manter as características originais, mas com acabamentos modernos e maior durabilidade. Esta opção é ideal para quem possui móveis com valor sentimental ou histórico, e deseja preservá-los por mais tempo.

Com essas opções de produtos e serviços, a Marcenaria Sonho Real oferece uma variedade de soluções de marcenaria, atendendo às necessidades de diferentes clientes, com foco em qualidade, sofisticação e personalização!

3.3.2 Preços

A Marcenaria Sonho Real adota uma estrutura de precificação transparente, levando em consideração todos os custos envolvidos na produção e entrega dos móveis personalizados. O cálculo do preço final de cada projeto é composto pelos seguintes elementos:

R\$50,00 por hora de mão de obra: Valor referente ao tempo dedicado à produção do móvel, incluindo o trabalho de design, fabricação e ajustes. Custo do material: O preço do material utilizado na confecção dos móveis varia conforme o tipo de madeira, acabamento e outros componentes escolhidos pelo cliente. R\$30,00 por hora de montagem: Valor cobrado pela montagem dos móveis no local da entrega, incluindo o tempo necessário para garantir que o produto seja instalado corretamente. R\$8,00 por quilômetro percorrido: Custo de deslocamento até o endereço do cliente para a entrega e montagem do móvel, calculado com base na distância entre a marcenaria e o local de instalação.

Após o levantamento desses custos, aplicamos uma margem de 50% sobre o custo operacional (somatório de mão de obra, material, montagem e deslocamento). Esse valor adicional garante que a empresa cubra suas despesas fixas e variáveis, além de possibilitar a sustentabilidade e o crescimento do negócio.

Por fim, o valor total do projeto é definido com base nessas variáveis, oferecendo um preço final justo e alinhado à qualidade dos produtos e serviços prestados.

Exemplo:

Produto: Estante planejada - Dimensões: 2,50m x 2m	
Cálculo de custo:	R\$ 1.896,00
Fabricação: R\$ 50,00 h - Tempo estimado 12 horas	Valor total R\$ 600,00
Material:	R\$ 1.200,00
Montagem: R\$ 30,00	R\$120,00 (4 horas)
Transporte: R\$ 8,00 p/km	R\$ 96,00 (12 km)
Precificação	Percentual; 50,00%
Preço Final: R\$ 2.844,00	

3.3.3 Estratégias promocionais

Participação em Eventos Locais

Participar de feiras e eventos locais é uma excelente forma de aumentar a visibilidade da Marcenaria Sonho Real e gerar vendas diretas. Embora os eventos da Ilha do Boro ré sejam mais focados em preservação ambiental e atividades comunitárias, como os realizados na Casa Eco ativa e nas corridas de ciclistas, a marca pode se envolver estrategicamente, oferecendo produtos que combinem com o espírito local. Além disso, parcerias com eventos culturais como o Grajaú-rap-city podem expandir a presença da marcenaria na região, aproveitando a visibilidade de Slams e outras iniciativas artísticas, ao mesmo tempo em que reforça o compromisso da empresa com a comunidade e o meio ambiente.

Brindes e Sorteios

Realizaremos promoções sazonais com o objetivo de engajar nossos clientes e aumentar a visibilidade da marca. As estratégias incluem sorteios de pequenos móveis personalizados e a oferta de descontos especiais, proporcionando uma experiência única aos clientes e reforçando a sensação de valorização.

Esses sorteios serão divulgados principalmente nas redes sociais, criando momentos de interação com o público e incentivando o compartilhamento da marca. Além de aumentar o reconhecimento da Marcenaria Sonho Real, essas ações também ajudarão a fidelizar os clientes existentes, demonstrando o compromisso contínuo com qualidade e inovação.

Mala Direta e Cartões de Visita

A estratégia de mala direta envolverá a distribuição de folhetos informativos e cartões de visita personalizados, destacando os diferenciais da Marcenaria Sonho Real e seus serviços. Esses materiais serão entregues em eventos locais, feiras, exposições e por meio de parcerias com empresas da região, ampliando o alcance da marca e criando conexões diretas com o público-alvo.

A distribuição estratégica de folhetos permitirá que potenciais clientes tenham acesso rápido às informações da empresa, fortalecendo o reconhecimento da marca no mercado local. Além disso, os cartões de visita personalizados serão fundamentais para deixar uma impressão profissional e facilitar o contato direto com novos clientes e parceiros comerciais.

3.3.4 Estruturas de comercialização

i. Canais de Distribuição - Atendimento presencial: clientes podem visitar a marcenaria para conhecer os produtos e fazer pedidos personalizados. Atendimento digital: Site oficial: Portfólio e solicitação de orçamentos. Redes sociais (Instagram): Divulgação e interação direta com clientes. WhatsApp/SAC: Suporte, esclarecimento de dúvidas e fechamento de pedidos.

ii. Entrega: a Marcenaria Sonho Real oferece transporte próprio para a entrega dos produtos, com uma taxa de R\$8,00 por quilômetro percorrido. Essa taxa cobre os custos de combustível e manutenção do veículo, garantindo eficiência e pontualidade nas entregas. O valor é ajustado conforme a distância, cobrando apenas a taxa necessária para o transporte, de forma justa para os clientes.

iii. Feiras e Eventos: participar de feiras e eventos locais é uma excelente forma de aumentar a visibilidade da Marcenaria Sonho Real e gerar vendas diretas. Embora os eventos da Ilha do Boro ré sejam mais focados em preservação ambiental e atividades comunitárias (como os realizados na Casa Eco ativa e corridas de ciclistas), a marca pode se envolver de forma estratégica, oferecendo produtos alinhados ao espírito local.

Além disso, parcerias com eventos como o Grajaú-*rap-city* são oportunidades para expandir a presença da marcenaria, aproveitando o alcance de iniciativas culturais, como Slams e eventos comunitários, reforçando o compromisso com a comunidade e o meio ambiente.

iv. Comportamento do Cliente: os clientes da Marcenaria Sonho Real buscam praticidade, soluções personalizadas e produtos exclusivos. Valorizam atendimento ágil e de qualidade, seja presencialmente ou através de canais digitais. Transparência, relacionamento direto e confiança são fatores fundamentais para a fidelização.

v. Equipe de Vendas: a equipe de vendas será inicialmente composta pelos sócios, que terão um papel ativo no atendimento, negociação e fechamento de vendas.

Com o crescimento do negócio, pretende-se contratar vendedores especializados para otimizar o atendimento. Todos serão treinados para oferecer um atendimento personalizado, alinhado aos valores da empresa.

vi. Necessidade de Pessoal: a equipe da Marcenaria Sonho Real é formada por sócios, familiares e colaboradores especializados:

Sócios: Administração geral, marketing, vendas e finanças. Familiares: Apoio em logística e atendimento ao cliente. Colaboradores especializados: Marceneiros e *designers* focados na produção de móveis personalizados.

Essa estrutura visa garantir eficiência operacional e atendimento de alta qualidade.

vii. Equipe Atual: Carlos Giantomaso (Proprietário Majoritário): Experiência em marcenaria tradicional, atua como mentor técnico, assegurando a qualidade dos produtos. Hugo Camilo (Sócio Proprietário): Responsável pela gestão da produção e planejamento dos serviços. Atua diretamente na operação prática ao lado de Carlos. Eliane (Sócia): Apoia a gestão financeira e estratégica, focando na organização administrativa e no crescimento sustentável da empresa.

Essa equipe é essencial para a excelência no atendimento e na produção de móveis de alta qualidade.

8. Estimativa de Investimentos Fixos

Qtde.	Produto	Valor	Fornecedor
1	Serra Circular	Preço: R\$ 250,00 a R\$ 1.000,00	Dutra Máquinas
1	Coladeira de Borda	R\$ 2.000,00	Loja do Mecânico
1	Tupia	R\$ 300.00 a R\$ 1.500.00	Dutra Máquinas
1	Refinados	R\$ 150.00 a R\$ 600.00	Gasômetro Madeiras
1	Furadeira para Marcenaria	R\$ 200.00 a R\$ 800.00	Sodimac
1	Martelo de Borracha	R\$ 20.00 a R\$ 100.00	Loja do Mecânico
1	Esquadro, Treta e Régua (conjunto)	R\$ 10.00 a R\$ 50.00	Líquida Ferramentas
1	Polietileno Tereftalato (PETG)	R\$ 119,00	Leroy Merlin
1	Madeira de Pinus (placa)	R\$ 129,00	Leroy Merlin
Totais Estimados:			
Valor mínimo: R\$ 3.178,000		Valor máximo R\$ 6.298,000	

3.3.5 Localizado do negócio

Nossa marcenaria, Sonho Real, está localizada na Ilha do Boro ré (Estr. Velha do Boro ré, 7598 - Jardim), na casa do avô do sócio Hugo, o Sr. Carlos Giantomaso. Essa localização foi escolhida estrategicamente devido aos seguintes fatores:

i. Custo reduzido: a escolha de não pagar aluguel, utilizando a casa do avô do sócio Hugo, resulta em uma significativa redução nos custos fixos do negócio. Com esse investimento inicial em melhorias estruturais, como a adequação do espaço e a aquisição de maquinários,

conseguimos diminuir a pressão financeira. Essa estratégia proporciona maior flexibilidade para reinvestir em novos recursos e no crescimento da marcenaria.

ii. Proximidade com o público-alvo: a Ilha do Boro ré e suas áreas próximas (parelheiros, Morumbi, varginha etc.) têm uma forte presença de consumidores da classe média e média-alta, que têm grande interesse por móveis personalizados e de alta qualidade — exatamente o nicho que atendemos. Estar localizado nessa região nos permite aproveitar essa demanda específica, facilitando o acesso a um público-alvo que valoriza nossos produtos e serviços exclusivos.

iii. Distância dos concorrentes: a distância da nossa concorrente rival, a Marcenaria Madeireira, no Jardim Eliana, é de aproximadamente 15 a 20 minutos de carro, o que nos posiciona de maneira estratégica, já que estamos localizados na Ilha do Boro ré. Essa distância nos permite captar a demanda local de maneira mais eficiente, sem uma competição direta na mesma região, oferecendo exclusividade aos nossos clientes e consolidando nossa presença na área.

iv. Acessibilidade e expansão futuras: apesar de ser uma área mais tranquila e menos urbanizada, a Ilha do Boro ré tem fácil acesso por balsa e transporte público. Planejamos futuramente utilizar todo o terreno de Carlos Boro ré para a marcenaria, garantindo espaço para ampliação e melhorias no negócio.

v. Conexão com a comunidade local: a Marcenaria Sonho Real busca não apenas oferecer produtos de qualidade, mas também fortalecer os laços com a comunidade local. Além de gerar empregos diretos, nosso compromisso é promover o desenvolvimento econômico da Ilha do Boro ré, colaborando com fornecedores e parceiros da região. Ao engajar com a comunidade, podemos criar um impacto positivo, gerando oportunidades para os moradores e contribuindo para o crescimento local.

3.4. PLANOS OPERACIONAL

A Marcenaria Sonho Real possui um funcionamento bem estruturado, com layout físico planejado, processos operacionais definidos, capacidade produtiva em crescimento e uma equipe funcional. O espaço é dividido em setores estratégicos como atendimento, escritório, duas áreas de produção e estoque, permitindo fluidez nas etapas do atendimento ao cliente até a entrega do móvel. Atualmente, a produção é de cinco móveis por mês, com planos de expansão para até 20 peças mensais. Os processos envolvem atendimento, medição, orçamento,

produção artesanal e entrega com montagem. A equipe é formada por sócios, familiares e colaboradores qualificados, assegurando qualidade, organização e eficiência em cada etapa do serviço.

3.4.1 *Layout* ou arranjo físico

A Marcenaria Sonho Real está instalada em um galpão funcional dividido em cinco setores principais, cada um com sua função específica para garantir a fluidez das operações e o bom atendimento aos clientes.

O espaço total da marcenaria é estimado em cerca de 200 m², distribuídos da seguinte forma:

- **Recepção e Atendimento ao Cliente (20 m²):** logo na entrada, há uma área destinada ao atendimento presencial. Esse espaço é usado para receber os clientes, apresentar amostras de produtos e realizar orçamentos. Conta com mesa, cadeiras e alguns móveis de demonstração.
- **Escritório Administrativo (15 m²):** localizado no segundo andar, acessado por uma escada ao lado da recepção, o escritório é usado para o controle financeiro, organização de pedidos, contatos com fornecedores e planejamento de projetos. É equipado com computador, armário de documentos e material de escritório.
- **Área de Produção Principal (80 m²):** localizada logo atrás da recepção, esta é a principal área de fabricação. Nela estão dispostos os maquinários essenciais, como serra circular, furadeira, coladeira de borda e tupia. Há espaço suficiente para montagem e acabamento dos móveis.
- **Segunda Área de Produção (40 m²):** contígua à primeira, essa área é utilizada quando há um volume maior de pedidos. Serve como extensão do processo produtivo, sendo equipada de forma básica para dar suporte à produção principal, evitando atrasos em períodos de alta demanda.
- **Estoque de Materiais (45 m²):** localizado na parte posterior do galpão, o estoque abriga a madeira, ferragens e outros insumos. Conta com prateleiras para melhor organização e acesso. Essa área também possui um portão lateral com aproximadamente 3 metros de largura, o que permite o acesso de pequenos caminhões para descarga de materiais de fornecedores.

O *layout* foi planejado para permitir um fluxo eficiente: o cliente entra pela recepção, é atendido, e seu pedido segue diretamente para a produção. Os materiais são recebidos pelo portão do fundo e seguem para o estoque. A separação das áreas evita cruzamento de funções e proporciona mais organização no dia a dia da marcenaria.

3.4.2 Capacidade produtiva comercial e de prestação de serviços

Atualmente, a Marcenaria Sonho Real opera em uma escala reduzida, herdada do modelo tradicional mantido por Carlos Giantomaso, avô de um dos sócios e proprietário majoritário. A produção atual gira em torno de cinco móveis por mês, focando principalmente em projetos personalizados e sob encomenda, como estantes, armários, racks e mesas. Essa demanda permite um trabalho mais detalhado, com foco na qualidade e na tradição da marcenaria artesanal.

No entanto, com a entrada dos novos sócios e a formalização do negócio sob a marca Sonho Real, a marcenaria tem como objetivo ampliar significativamente sua capacidade de produção, atendimento e prestação de serviços.

A capacidade produtiva pretendida é de aproximadamente 15 a 20 móveis por mês, o que representa um aumento de até 300% em relação à demanda atual. Esse crescimento será viabilizado por meio da organização do espaço físico (com duas áreas de produção), aquisição de novos equipamentos, melhoria no processo produtivo e um plano comercial estruturado para alcançar novos públicos por meio das redes sociais, feiras e canais digitais.

Além disso, a marcenaria buscará aumentar sua capacidade comercial, com uma atuação mais intensa nas mídias sociais, uso de portfólio digital, e atendimento por WhatsApp e site oficial, permitindo que mais clientes tenham acesso aos serviços sem necessidade de ir até o local.

Em relação à prestação de serviços, a meta é oferecer não apenas móveis prontos, mas também consultoria para projetos sob medida, incluindo visita técnica, medição, sugestão de layout e entrega com montagem. Esse serviço será expandido à medida que a equipe cresça, agregando mais valor à experiência do cliente e à reputação da marca.

O crescimento será gradual, garantindo que a qualidade artesanal seja mantida enquanto a marcenaria avança rumo a uma atuação mais ampla e profissionalizada.

3.4.3 Processos operacionais

O funcionamento da Marcenaria Sonho Real segue uma sequência de etapas bem definidas, que garantem um atendimento personalizado, produção de qualidade e entrega eficiente.

O processo tem início com o atendimento ao cliente, realizado presencialmente na área de recepção da marcenaria. Neste primeiro contato, o cliente apresenta sua ideia ou necessidade, e é encaminhado a um dos profissionais responsáveis pelos projetos. Esse profissional fará a coleta de medidas necessárias, que pode ser feita dentro da própria marcenaria com base nas informações fornecidas, ou, caso o cliente deseje mais precisão, será agendado um horário para que o profissional vá até o local (residência ou empresa) fazer a medição.

Após a medição, o profissional da Sonho Real elabora o projeto e o orçamento, que inclui o valor dos materiais, mão de obra e prazo de entrega. Como diferencial, a marcenaria oferece ao cliente a opção de solicitar uma miniatura impressa em 3D do móvel encomendado. Essa maquete física permite que o cliente visualize como será o produto final com mais clareza, agregando valor ao serviço (embora represente um custo adicional).

Com o projeto aprovado pelo cliente, a produção é iniciada. O processo de fabricação inclui várias etapas técnicas como:

Seleção e corte da madeira de acordo com as dimensões e especificações do projeto; Lixamento e acabamento das peças, garantindo suavidade e qualidade no toque; Montagem estrutural com o uso de ferramentas específicas; Aplicação de pintura, verniz ou outros acabamentos, conforme o estilo desejado pelo cliente.

A produção é distribuída entre as duas áreas de trabalho da marcenaria, o que permite lidar com múltiplos projetos simultaneamente, especialmente em épocas de maior demanda.

Após a finalização do móvel, a equipe entra em contato com o cliente para agendar a data de entrega. No dia combinado, o móvel é transportado até o local indicado, onde é realizada a montagem final diretamente no ambiente do cliente, garantindo que tudo esteja conforme o planejado.

Somente após a montagem e aprovação do cliente é que o pagamento é finalizado, tornando o processo transparente e centrado na satisfação do consumidor.

3.4.4 Necessidades de Pessoal

A equipe da Marcenaria Sonho Real é formada por sócios, familiares e colaboradores especializados, com cada membro desempenhando funções específicas que garantem a operação eficaz do negócio. Os sócios são responsáveis pela administração geral, estratégias de marketing, vendas e finanças. Familiares auxiliam nas operações cotidianas e em áreas como logística e atendimento ao cliente. Já os colaboradores especializados, como marceneiros e designers, são encarregados da produção dos móveis personalizados, garantindo qualidade e precisão. A organização dessa equipe visa assegurar o bom funcionamento da marcenaria, promover o crescimento do negócio e atender de forma eficiente às demandas dos clientes.

Outro fator importante é que nossos funcionários obviamente utilizam EPI (Equipamentos de proteção individual) pois “Os principais benefícios que o EPI e o EPC trazem são justamente a garantia e a promoção da saúde dos colaboradores. Além disso, há a proteção e a diminuição de riscos ocupacionais, como a perda auditiva, por exemplo”, explicou o diretor-técnico Hugo Franca. “Para as empresas, o uso correto desses equipamentos contribui para que o índice de colaboradores afastados diminua, e também se evitam as penalidades do não cumprimento das normas técnicas “nós da marcenaria sonho real distribuimos epi par os nossos funcionários de forma totalmente gratuita, passando um treinamento para evitar as chances de acidentes dentro do ambiente de trabalho, pois existem muitos casos de pessoas que morrem durante processos dentro deste mercado moveleiro, de acordo com o site gov.br “o sistema registrou em 2023 um total de 499.955 acidentes de trabalho”

Os equipamentos necessários para uso na marcenaria são: óculos de proteção, protetores auriculares, máscaras respiratórias, luvas de proteção, calçados de segurança, aventais de raspa e, em alguns casos, capacetes.

Detalhes sobre os EPIs:

- Óculos de proteção: protegem os olhos contra poeira, lascas de madeira e outros detritos durante atividades como corte e lixamento.
- Protetores auriculares: minimizam o impacto do ruído de ferramentas elétricas e máquinas, protegendo a audição.
- Máscaras respiratórias: protegem contra a inalação de poeira, serragem, produtos químicos e outras partículas.
- Luvas de proteção: protegem as mãos de cortes, machucados, abrasões e contato com produtos químicos.

- Calçados de segurança: protegem os pés contra objetos que possam cair ou objetos cortantes.
- Aventais de raspa: protegem o corpo contra respingos de produtos químicos e outros materiais.
- Capacetes: necessários em situações onde há risco de queda de objetos ou em atividades que envolvam trabalho em altura.
- Protetor facial: protege a face de lascas de madeira e outros objetos que possam ser lançados.

3.5 PLANO FINANCEIRO

3.5.1 Estimativa dos investimentos fixos

A seguir, apresenta-se a estimativa dos investimentos fixos necessários para viabilizar o início das atividades da Marcenaria Sonho Real. Os valores são baseados nos principais equipamentos e ferramentas essenciais para a produção, considerando fornecedores reconhecidos no mercado.

Investimento Total		97.224,37		
Investimento Fixo				
	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computadores	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
2	Conjunto Para Escritório	1	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00
3	Balcão Atendimento	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
4	Carro para Transporte	1	R\$ 40.000,00	R\$ 40.000,00
5	Câmeras de Segurança	8	R\$ 130,00	R\$ 1.040,00
6	Impressora	2	R\$ 3.500,00	R\$ 7.000,00
7	Ar Condicionado Split Hi Wall LG DUAL Inverter Compact +AI 9000 BTUs Frio -220V	2	R\$ 2.179,00	R\$ 4.358,00
8	Monitor para Câmeras	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
9	Telefone/celular	2	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00
10	Cadeiras	9	R\$ 130,00	R\$ 1.170,00
11	Mesas	3	R\$ 300,00	R\$ 900,00
12	Produtos intermediários	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00

13	Impressora 3d Atto Fabricação Nacional	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
14	Aspirador de pó, vassoura, rodos, panos e escovas para limpeza do ambiente	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
15	Tupia 6 mm 1/4 Pol 530Watts 3709 Makita	2	R\$ 540,31	R\$ 1.080,62
16	Serra Circular de Bancada 255 mm 10" 1.500 Watts MLT100 Makita	2	R\$ 3.179,61	R\$ 6.359,22
17	Serra Tico Tico 450 Watts 4327 Makita	1	R\$ 799,90	R\$ 799,90
18	Serra de Esquadria 255 mm 10 Pol 1.500 Watts MLS100 Makita	2	R\$ 1.417,60	R\$ 2.835,20
19	Parafusadeira Impacto à Bateria 12V LCT204 Makita	2	R\$ 535,90	R\$ 1.071,80
20	Furadeira Impacto à Bateria 12V LCT204 Makita	2	R\$ 299,82	R\$ 599,64
21	Grampo Sargento Para Marceneiro 8 Pol 200Mm 204039 Mtx	2	R\$ 101,98	R\$ 203,96
22	Grampo Sargento Marceneiro 12 pol 300mm Tipo F MTX	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
23	Grampos Tipo C Forjado Marceneiro Heavy Duty 2 Pol	2	R\$ 68,73	R\$ 137,46
24	Grampo Sargento Reforçado Marceneiro 4 Peças 2 Pol	2	R\$ 44,95	R\$ 89,90
25	Grampo Sargento Tipo C 200mm Fixação 8 Pol. Para Marceneiro	2	R\$ 108,96	R\$ 217,92
26	Kit Sargento Esquadro Marceneiro E P/ Solda 65mm Completo	2	R\$ 158,11	R\$ 316,22
27	Jogo De Ferramentas 110 Peças Cromo Vanádio - Vonder	2	R\$ 888,78	R\$ 1.777,56
28	Kit Jogo Formão E Jogo De Brocas Chatas P/madeira Marceneiro	2	R\$ 77,99	R\$ 155,98
29	Thinner para limpeza 900ml Leo	2	R\$ 26,31	R\$ 52,62
30	Leo - cola de contato-1 lata de 2.8kg	3	R\$ 85,90	R\$ 257,70
31	Matirelli-adesivo plástico- 1kg	1	R\$ 96,90	R\$ 96,90
32	Suvinil- massa corrida- complemento para paredes- 1,4kg	1	R\$ 21,90	R\$ 21,90
33	Rocama- grampos rocama-0,61x0,94mm	1	R\$ 35,90	R\$ 35,90
34	Estopa são Paulo ltda-estopas 500g	3	R\$ 14,99	R\$ 44,97
35	Impressora 3d Compacta Easythreed K1 12v Bivolt Alta Precisão	1	R\$ 676,00	R\$ 676,00
36	Jogo de ferramentas com 163 peças VONDER	2	R\$ 379,00	R\$ 758,00
37	Espátula Aço Carbono 135 12 - Condor	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
38	Martelete Perfurador e Rompedor 800W 2,7 Joules SDS Plus - HR2470X18 110V	2	R\$ 755,00	R\$ 1.510,00
39	Impressora de cupom fiscal	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
40	10x Dobradiça Baixa 35mm Reta C/Amortecedor Pistão Porta de Armário Cozinha Guarda Roupa Móveis de Madeira Caneco de 32mm Dobradiça Dobradiça 35mm	2	R\$ 45,00	R\$ 90,00
41	Trilho 1,50 mt Inteiro Porta De Correr Simples De Moveis Mdf	3	R\$ 119,00	R\$ 357,00
42	Lima Chata P/ Enxada N8 K&F C/ Cb Amolar Foice Facão 08992 BC	2	R\$ 19,00	R\$ 38,00

43	Kit 6 Par Corrediças Telescópica 30x35 Deslizamento Suave	1	R\$ 57,00	R\$ 57,00
44	Capacete Segurança PLT c/ Carneira Cor Branco Plastcor Proteção	5	R\$ 14,00	R\$ 70,00
45	Avental de raspa sem emenda Valcan 1,00 x 60 CA19224 com fivela de ajuste no pescoço e cintura	5	R\$ 35,00	R\$ 175,00
46	Bota botina de segurança masculina Crival sem bico CA 31701	5	R\$ 30,00	R\$ 150,00
Total				R\$ 97.224,37

Os itens listados na tabela acima deste trecho, representam o investimento mínimo e máximo previsto para cada ferramenta, visando garantir eficiência e qualidade no processo produtivo desde o início das operações.

O investimento em maquinários adequados é um dos pilares para a obtenção de um produto final com excelente acabamento, produtividade otimizada e segurança no ambiente de trabalho. Dessa forma, a escolha criteriosa dos equipamentos contribui diretamente para a sustentabilidade e o crescimento do negócio a longo prazo.

3.5.2 Capitais de giro

O capital de giro representa os recursos financeiros necessários para manter a operação da Marcenaria Sonho Real funcionando no curto prazo, cobrindo despesas operacionais enquanto o faturamento ainda está sendo consolidado. Ele é essencial para garantir o pagamento de contas como salários, fornecedores, reposição de matéria-prima, contas de consumo (água, luz, internet), entre outros custos recorrentes,

Para este projeto, estima-se um capital de giro inicial de R\$ 330,000,00. Esse valor foi calculado com base em uma previsão de três meses de operação, considerando os seguintes principais gastos bimestrais: aluguel, contas fixas, compras de insumos, transporte, pequenas manutenções e folha de pagamento reduzida.

Manter um capital de giro adequado desde o início é fundamental para assegurar a estabilidade financeira da empresa, permitindo que ela se mantenha ativa mesmo diante de variações na receita ou atrasos em pagamentos por parte dos clientes.

3.5.3 Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais referem-se aos gastos realizados antes do início efetivo das atividades da Marcenaria Sonho Real, necessários para preparar a estrutura e

viabilizar o funcionamento da empresa. Esses custos abrangem desde legalizações e registros até a adequação do espaço físico e a aquisição de materiais iniciais.

No caso da Marcenaria Sonho Real, já que o terreno pertence ao sócio majoritário, Sr. Carlos Giantomaso, não há custos com aluguel ou aquisição de imóvel, o que representa uma significativa economia. No entanto, foram considerados os seguintes investimentos pré-operacionais:

Regularização e registro da empresa (alvarás, CNPJ, contador): R\$ 8400,00
Adequações do espaço físico (instalações elétricas, bancadas, iluminação e segurança): R\$ 4800,00
Compra de uniformes e EPIs (Equipamentos de Proteção Individual): R\$1848,00
Marketing R\$6000,00

Total estimado dos investimentos pré-operacionais: R\$ 64,248,00

Esses investimentos são indispensáveis para que a marcenaria possa iniciar suas atividades de forma legal, segura e com uma imagem profissional no mercado.

3.5.4 Investimento total

O investimento total necessário para o início das operações da Marcenaria Sonho Real foi estimado em **R\$250.000,00**. Este valor será integralmente financiado com recursos próprios dos sócios fundadores, garantindo que a empresa comece suas atividades sem depender de empréstimos ou financiamentos externos.

A distribuição do capital entre os sócios será realizada da seguinte forma:

- Carlos Giantomaso (Sócio Majoritário): R\$ 100.000,00 (40% do total)
- Hugo Camilo (Sócio Proprietário): R\$ 75.000,00 (30% do total)
- Eliane Bispo (Sócia Investidora): R\$ 75.000,00 (30% do total)

Esse capital será utilizado para cobrir os investimentos fixos, pré-operacionais, capital de giro e eventuais despesas iniciais, assegurando o funcionamento eficiente da empresa desde o começo.

Resumo dos Investimentos para o Início das Operações

Item	Valor (R\$)	Observações
Investimentos Fixos	97,000,00	Valor consolidado (média aproximada entre mínimo e máximo)
Investimentos Pré-operacionais	64,248,00	Regularização, adequação do espaço, marketing e EPIs
Capital de Giro	140,000,00	Reserva para 3 meses de despesas operacionais
Estoque Inicial	10.000,00	(Valor residual para completar o total informado)
Total Geral	247.000,00 que arredondamos para 250 mil reais	

3.5.5 Estimativas do faturamento mensal

A Marcenaria Sonho Real, especializada na produção de móveis sob medida, tem um modelo de negócios baseado na personalização e alta qualidade dos produtos. A seguir, apresentamos uma estimativa detalhada do faturamento mensal esperado, com base nas projeções de vendas para os diferentes produtos que oferecemos, como móveis personalizados, serviços de restauração e produção em 3D.

Faturamento Atual: a tabela a seguir apresenta os preços de alguns dos nossos produtos mais procurados e a estrutura de custos envolvida em sua fabricação. Cada item foi calculado com base no tempo de produção, materiais, montagem e transporte, aplicando uma margem de lucro de 50% sobre o custo total.

Estimativa de Vendas

Para Comércio revenda de Produtos ou Serviços
--

Produto/Serviço	QTD (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário	Faturamento Total Mensal	Faturamento Anual
Guarda Roupa	10	R\$ 2.265,00	R\$ 22.650,00	R\$ 271.800,00
Mesa de Centro	15	R\$ 1.305,00	R\$ 19.575,00	R\$ 234.900,00

Mesa de jantar	15	R\$ 1.734,00	R\$ 26.010,00	R\$ 312.120,00
Cadeira	50	R\$ 435,00	R\$ 21.750,00	R\$ 261.000,00
Cômoda	12	R\$ 1.398,00	R\$ 16.776,00	R\$ 201.312,00
Estante Planejada	8	R\$ 2.844,00	R\$ 22.752,00	R\$ 273.024,00
Painel para Tv	22	R\$ 1.071,00	R\$ 23.562,00	R\$ 282.744,00
Armário de Cozinha	18	R\$ 2.748,00	R\$ 49.464,00	R\$ 593.568,00
Moveis variados	25	R\$ 1.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 300.000,00
Total			R\$ 227.539,00	R\$ 2.730.468,00

Cada produto da Marcenaria Sonho Real é cuidadosamente projetado para atender às necessidades específicas de nossos clientes, oferecendo soluções personalizadas e de alto padrão. Os preços finais incluem uma análise detalhada dos custos diretos e variáveis, garantindo a sustentabilidade do negócio.

Faturamento Mensal Esperado

Com base na análise de mercado e nas projeções de vendas, a Marcenaria Sonho Real espera alcançar um faturamento mensal entre R\$50.000,00 e R\$230.000,00. Esse crescimento é impulsionado pela demanda crescente por móveis sob medida e pela diversificação de nossa oferta de produtos, incluindo opções de restauração e produtos personalizados em 3D.

Essa estimativa de faturamento está relacionada ao aumento da produção e da oferta de novos produtos, conforme o planejamento estratégico da empresa. A previsão é que a Marcenaria Sonho Real alcance um faturamento total estimado de R\$227.539,00 mensais, com a venda de diversos móveis e outros itens personalizados.

3.5.6 Estimativas do custo unitário de matéria prima, materiais diretos e terceirizações

A estimativa do custo unitário de matéria-prima e materiais diretos é uma parte crucial para garantir a eficiência na produção e a sustentabilidade financeira da Marcenaria Sonho Real. Como a empresa será estruturada com base em recursos próprios, o custo das matérias-primas

será determinado pela qualidade e pelo volume de compras, com foco em materiais de alta durabilidade e custo competitivo.

Matéria-prima e materiais diretos:

A Marcenaria Sonho Real utilizará principalmente madeira de pinus, MDF e compensado com matérias-primas. A compra desses materiais será feita em fornecedores especializados, como Leroy Merlin e Gasômetro Madeiras, com preços variando conforme a quantidade adquirida.

Os custos aproximados para os materiais diretos são:

- **Madeira de Pinus (placa):** R\$ 129,00
- **MDF (placa):** R\$ 150,00
- **Compensado:** R\$ 120,00

Esses valores podem variar dependendo da flutuação do mercado, do volume de compra e de eventuais promoções ou descontos que possam ser negociados com os fornecedores.

Terceirizações:

No início das operações, a Marcenaria Sonho Real não dependerá de terceirizações significativas, pois a maior parte da produção será realizada internamente pelos sócios e colaboradores diretos. No entanto, alguns serviços específicos poderão ser contratados pontualmente, como o transporte de materiais de grande porte e serviços de acabamento que demandam especialização. O custo de terceirização será negociado diretamente com prestadores de serviços locais, buscando sempre um bom custo-benefício.

Como o registro da empresa não será necessário devido ao uso do registro da empresa já existente do avô de Carlos Giantomaso, a parte burocrática relacionada a registros e custos de formalização será minimizada, o que representa uma economia considerável no início das operações.

mas a um setor em específico que depende de uma terceirização, que no caso da nossa querida empresa sonho real é o telemarketing, necessitamos do telemarketing para que possamos realizar com maior facilidade ao atendimento por telefone e alguma possível cobrança, por este motivo contratamos a empresa *call center* para que nossos atendentes tenham um curso preparatório de 1 mês, este curso preparatório custou R\$400,00.

Riscos e Estratégias de Mitigação: apesar de haver uma previsão detalhada de custos e faturamento, é importante considerar fatores externos que podem impactar a receita da marcenaria. Entre os principais riscos estão:

- Variação na demanda: Em períodos de menor procura, como férias escolares ou datas sem apelo promocional, a demanda pode cair.
- Inadimplência: Alguns clientes podem atrasar ou deixar de realizar pagamentos, afetando o fluxo de caixa.
- Sazonalidade: A marcenaria pode sofrer variações de vendas dependendo do período do ano (ex.: aumento na demanda em meses próximos ao Natal ou queda em meses de baixa movimentação econômica).

Para mitigar esses riscos, a empresa adotará estratégias como:

- Promoções e descontos em meses de baixa demanda, para estimular a entrada de pedidos.
- Criação de uma reserva financeira mínima a partir do capital de giro para cobrir eventuais atrasos nos pagamentos.
- Diversificação dos serviços oferecidos, como reparos e fabricação sob medida, para atrair diferentes perfis de clientes ao longo do ano.

3.5.7 Estimativas dos custos de comercialização

Para divulgar os serviços da Marcenaria Sonho Real de maneira eficiente e dentro da realidade orçamentária do negócio, serão adotadas estratégias promocionais que combinam canais digitais e tradicionais. As ações propostas têm como foco ampliar o reconhecimento da marca, atrair novos clientes e fidelizar os atuais. A seguir, detalhamos cada uma delas com suas respectivas estimativas de custos:

1. Divulgação Boca a Boca Ação: Estímulo à indicação de novos clientes por meio de programas de recompensa (descontos, brindes). Custo estimado mensal: R\$150,00 (brindes e descontos aplicados).
2. Redes Sociais – Instagram Ação: Postagens regulares, stories interativos, enquetes, parcerias com influenciadores locais e promoções exclusivas. Ferramentas: Gestão de redes

sociais (conteúdo visual e texto), campanhas patrocinadas. Custo estimado mensal: Criação de conteúdo e gerenciamento: R\$ 300,00 Impulsionamento de publicações: R\$ 200,00

3. Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) Ação: Atendimento via WhatsApp Business e Instagram, com foco em agilidade, personalização e fidelização. Custo estimado mensal: R\$50,00 (linha telefônica e ferramentas de automação simples).

4. Site Oficial Ação: Desenvolvimento de um site institucional com portfólio, formulário de orçamento e blog. Custo estimado: Desenvolvimento inicial: R\$ 800,00 (valor único) Manutenção e hospedagem: R\$ 50,00/mês

5. Brindes e Sorteios Ação: Promoções e sorteios de móveis personalizados ou descontos, para engajar clientes nas redes sociais. Custo estimado por campanha: R\$ 250,00 (produto e divulgação)

6. Mala Direta e Cartões de Visita Ação: Distribuição de folhetos e cartões em eventos locais e comércios parceiros. Custo estimado: Impressão de folhetos/cartões: R\$ 200,00 (cada tiragem) Distribuição (eventos/parcerias): R\$ 100,00 (logística) Total Estimado de Investimento Mensal em Comercialização:

R\$1.100,00 a R\$1.300,00, considerando ações fixas e variáveis.

Este planejamento foi feito em busca de equilibrar custo e retorno, com estratégias que visam gerar resultados consistentes a médio e longo prazo. O investimento será ajustado conforme o crescimento da marcenaria e o desempenho de cada ação promocional.

Para garantir uma presença sólida no mercado e alcançar o público-alvo de maneira eficiente, a Marcenaria Sonho Real contará com um plano de comercialização que equilibre impacto e viabilidade financeira. Abaixo estão estimadas as despesas iniciais e mensais com ações de marketing e divulgação:

Custos Iniciais:

- Criação de logotipo e identidade visual: R\$ 500,00
- Desenvolvimento do site: R\$ 700,00

Custos Mensais:

- Publicidade paga no Instagram/Facebook: R\$ 200,00
- Brindes e materiais para sorteios: R\$ 150,00

- Manutenção do site: R\$ 100,00
- WhatsApp Business (chip e recarga): R\$ 50,00
- Parcerias com influenciadores locais: R\$ 150,00
- Impressão de folhetos promocionais (bimestral, média mensal): R\$ 75,00
- Cartões de visita (trimestral, média mensal): R\$ 33,00

Totais estimados:

- Investimento inicial: R\$ 1.200,00
- Custo mensal médio: R\$ 758,00

Esses valores podem variar conforme a demanda, o alcance das ações e os ajustes de estratégia ao longo do tempo. A expectativa é que os investimentos em comercialização resultem em maior visibilidade, geração de leads e fidelização de clientes, consolidando a Marcenaria Sonho Real como uma marca forte e reconhecida no mercado de móveis personalizados.

3.5.8 Estimativas dos custos como mão de obra

A nossa equipe é composta por sócios, familiares e colaboradores especializados, todos com papéis essenciais para o funcionamento eficiente e o crescimento do negócio. Essa organização visa integrar experiência prática, conhecimento técnico e gestão estratégica, com foco na produção de móveis de alta qualidade e no atendimento ao cliente.

Carlos Giantomaso, proprietário majoritário, atua como responsável técnico e mentor da equipe, colocando em prática seus anos de experiência na marcenaria tradicional. Ele garante a qualidade dos móveis produzidos e orienta o trabalho no chão de fábrica.

Hugo Camilo, sócio proprietário, é responsável pela gestão da produção e pelo planejamento dos serviços. Sua vivência prática, adquirida ao lado do avô, Carlos, fortalece a eficiência em todas as etapas do processo de fabricação.

Eliane, sócia da empresa, exerce um papel estratégico na administração financeira, colaborando nas tomadas de decisão e promovendo o crescimento sustentável da marcenaria.

Além dos sócios, a empresa conta com colaboradores remunerados. Renata Cristina é a responsável pelo marketing, cuidando da divulgação, redes sociais e estratégias de

comunicação da empresa. Emanuel Germano, Pedro Castro Ribeiro e Lucas de Souza Santana atuam como operários, sendo peças fundamentais na produção e montagem dos móveis.

Sandro Giantomaso, irmão de Carlos, apesar de ter sua própria marcenaria, oferece apoio logístico quando necessário, ajudando com a entrega de móveis ou emprestando veículos como caminhões e carros. Sua colaboração, mesmo pontual, contribui significativamente para a operação do negócio.

O investimento mensal com mão de obra remunerada gira em torno de R\$6.900,00, considerando os custos com os operários, serviços de marketing e apoio logístico eventual. Já os sócios não recebem salários fixos neste estágio inicial da empresa, optando por reinvestir os lucros no negócio, priorizando a estabilidade e expansão da marcenaria.

porém devemos lembrar que este valor é para a marcenaria atualmente no futuro com a nossa tão aguardada expansão devemos seguir isto a seguir:

Funcionários	Valores (R\$)	Quantia	Total (R\$)
Marceneiro	2000.00	3	6.000,00
Aux. limpeza	1.500,00	1	1.500,00
Assistente administrativo	2000,00	1	2.000,00
Motorista	2800,00	1	2.800,00
Ajudante moto	1500,00	1	1.500,00
Sócios	10.000	divididos por 3 (2- 30%, 1, 40%)	10.000
			Total 23.800,00

3.5.9 Estimativa do custo com depreciação

A depreciação é o desgaste natural dos bens utilizados pela Marcenaria Sonho Real ao longo do tempo, considerando o uso contínuo e a perda de valor dos equipamentos, ferramentas e veículos. Esse custo é importante para calcular corretamente os lucros e planejar futuras reposições de ativos.

Na Marcenaria Sonho Real, os principais itens sujeitos à depreciação são máquinas e ferramentas como serra circular, desempenadeira, lixadeira, furadeira, compressor, além de móveis e equipamentos administrativos como computador, mesa, cadeira e o próprio veículo utilizado para transporte de materiais e entrega dos móveis.

Esses bens têm uma vida útil estimada de 5 a 10 anos, de acordo com os critérios do Fisco, e a depreciação é calculada com base no valor de aquisição dividido pelo tempo de vida útil. Por exemplo:

Um compressor adquirido por R\$3.000,00 com vida útil de 10 anos gera uma depreciação anual de R\$300,00, o que equivale a R\$25,00 por mês. Já uma serra circular de R\$2.400,00 com vida útil de 5 anos gera R\$480,00 de depreciação por ano, ou R\$40,00 mensais.

Considerando todos os equipamentos da marcenaria, estima-se que o custo mensal total com depreciação seja em torno de R\$ 650,00, valor que deve ser contabilizado para manter o controle patrimonial e garantir a renovação dos ativos no futuro.

3.5.10 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Os encargos sociais correspondem aos tributos e obrigações legais que incidem sobre a folha de pagamento dos colaboradores contratados pela Marcenaria Sonho Real. Esses encargos representam um custo adicional ao salário pago e são fundamentais para garantir os direitos trabalhistas, como previdência, FGTS, férias e 13º salário.

Atualmente, a marcenaria possui alguns colaboradores registrados e atua com base no regime CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), o que exige o recolhimento de encargos como:

INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) – contribuição previdenciária patronal.
FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) – 8% sobre o salário bruto. Férias + 1/3 constitucional – custo proporcional mensal. 13º salário – custo proporcional mensal.

Mesmo sem pagar aluguel, é necessário considerar esses encargos no planejamento financeiro, pois representam um impacto relevante nos custos operacionais.

Exemplo: se um funcionário recebe R\$2.000,00 de salário bruto, os encargos sociais podem representar, em média, 70% adicionais, ou seja, cerca de R\$1.400,00 mensais por colaborador. Isso significa que o custo real desse funcionário para a empresa seria de aproximadamente R\$3.400,00 por mês.

Com base nos funcionários contratados atualmente (como Renata Cristina, Emanuel Germano, Pedro Castro Ribeiro e Lucas de Souza Santana), a estimativa mensal total com

encargos sociais da Marcenaria Sonho Real é de aproximadamente R\$6.000,00, podendo variar conforme a folha de pagamento e benefícios oferecidos.

O controle desses encargos é essencial para manter a empresa regularizada e garantir a sustentabilidade das operações a longo prazo.

3.5.11 Demonstrativo de Resultados

A seguir, apresenta-se o Demonstrativo de Resultados projetado para a Marcenaria Sonho Real, considerando o faturamento mensal estimado de R\$ 69.394,00:

Descrição	Valor (R\$)
Receita Bruta	R\$ 69.394,00
(-) Custos Variáveis	R\$ 22.894,00 (*) *
= Margem de Contribuição	R\$ 46.500,00
(-) Custos Fixos	R\$ 28.500,00 (**)
= Lucro Operacional	R\$ 18.000,00

Explicações:

- **Receita Bruta:** Valor total estimado com a venda dos produtos produzidos mensalmente.
- **Custos Variáveis:** Custos diretamente relacionados à produção, como madeira, de logística, etc.
- **Custos Fixos:** Incluem despesas como aluguel, salários, energia, água, manutenção, internet, marketing, entre outros.

(*) Valor estimado com base em 33% da Receita Bruta, padrão comum para marcenarias — pode ser ajustado com base no seu cálculo real.

(**) Valor arredondado para manter coerência com ponto de equilíbrio e estrutura de custos mencionada anteriormente.

● **Margem de Contribuição:** Receita Bruta – Custos Variáveis. Indica quanto sobra para cobrir os custos fixos e gerar lucro.

● **Lucro Operacional:** Valor restante após dedução dos custos fixos, representa o lucro antes de impostos e distribuição societária.

3.5.12 Indicadores de viabilidade

i. Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o valor mínimo de faturamento necessário para que a Marcenaria Sonho Real cubra todos os seus custos fixos e variáveis, sem gerar lucro nem prejuízo. Ou seja, é a linha de segurança financeira que indica a partir de qual valor a empresa começa a ter lucro.

Para a Marcenaria Sonho Real, o ponto de equilíbrio é fundamental, pois permite que os sócios saibam exatamente quanto precisam vender mensalmente para manter a operação ativa e sustentável. A partir do momento em que o faturamento ultrapassa esse valor, a empresa começa a obter lucro.

Cálculo do Ponto de Equilíbrio

Custos Fixos Mensais Estimados:

- Energia elétrica: R\$ 400,00
- Internet e telefone: R\$ 250,00
- Salários (2 sócios + 1 colaborador): R\$ 93,000,00
- Manutenção e limpeza: R\$ 1400
- Transporte e logística: R\$ 1.200,00
- Marketing e publicidade: R\$ 500,00
- Outros custos administrativos: R\$ 1.000,00

Total de Custos Fixos: R\$ 97.000,00/mês

ii. Margem de Contribuição

A margem de contribuição é obtida subtraindo os **custos variáveis** do preço de venda dos produtos. Supondo que a marcenaria tenha um preço médio de venda de **R\$ 1.000,00 por móvel** e um custo variável médio de **R\$ 580,00** por unidade (matéria-prima, insumos, comissões, embalagem, etc.), temos:

$$\text{Margem de Contribuição por unidade} = \text{R\$ } 1.000,00 - \text{R\$ } 580,00 = \text{R\$ } 420,00$$

$$\text{Margem de Contribuição percentual} = \text{R\$ } 420,00 / \text{R\$ } 1.000,00 = 42\%$$

Portanto, o ponto de equilíbrio da Marcenaria Sonho Real está estimado em R\$45.238,10 mensais. Esse valor cobre todas as despesas sem gerar lucro, sendo o mínimo necessário para garantir o funcionamento pleno da marcenaria.

O acompanhamento constante desse indicador permitirá que a gestão identifique rapidamente variações nos custos ou na produção, possibilitando ações corretivas e estratégias de melhoria para garantir a estabilidade e o crescimento do negócio.

iii. Lucratividade

Lucro Esperado e Distribuição dos Lucros

A Marcenaria Sonho Real projeta um lucro líquido mensal entre **R\$100.000,00 a R\$130.000,00**, levando em consideração os custos operacionais e a variação de demanda que pode ocorrer ao longo do ano, especialmente em função da sazonalidade. Esse valor pode ser ajustado com base na quantidade de pedidos e no volume de produção.

Distribuição dos Lucros:

- **Proprietário Majoritário:** 40% do lucro
- **Sócio Proprietário:** 30% do lucro
- **Sócio Investidor:** 30% do lucro

Essa distribuição reflete o acordo entre os sócios, com o proprietário majoritário recebendo a maior parte do lucro, seguido pelos sócios conforme sua participação no negócio.

A margem de lucro pode ser ajustada conforme o desempenho da empresa e os custos de operação, sempre buscando o equilíbrio entre a qualidade dos produtos e a rentabilidade do negócio.

iv. Rentabilidade

A rentabilidade da Marcenaria Sonho Real é um dos principais indicadores financeiros para avaliar o retorno obtido sobre o capital investido. Ela demonstra o quanto o negócio consegue gerar lucro em relação ao valor aplicado inicialmente pelos sócios.

Com um investimento total de R\$250.000,00 e uma projeção de lucro líquido mensal entre R\$100.000,00 e R\$150.000,00, a empresa apresenta uma rentabilidade atrativa. Considerando uma média de lucro de R\$21.875,00 por mês, a Marcenaria Sonho Real alcança um retorno mensal aproximado de 8,75% sobre o capital investido. Em termos anuais, essa rentabilidade pode ultrapassar 105%, caso as metas sejam mantidas ao longo do ano.

Fórmula utilizada:

$$\text{Rentabilidade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Investimento Total}) \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = (21,875,00 / 250.000) \times 100 = 8,75\% \text{ ao mês}$$

Essa taxa de rentabilidade demonstra o potencial do negócio não só para cobrir os custos e gerar lucro, mas também para proporcionar retorno aos sócios em um curto período de tempo. Esse desempenho positivo está diretamente ligado à qualidade dos produtos, ao bom posicionamento da marca e à gestão eficiente dos recursos financeiros.

v. Prazo de Retorno do Investimento

Com um lucro líquido médio de R\$21.875,00 por mês, a Marcenaria Sonho Real estima que o retorno do investimento inicial de R\$262.500,00 ocorrerá em aproximadamente 12 meses.

Fórmula utilizada:

$$\text{Prazo de Retorno} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido Médio Mensal}$$

$$\text{Prazo de Retorno} = 262.500 / 21,875,00 = 12 \text{ meses}$$

Esse tempo de retorno pode variar dependendo da demanda do mercado, da eficácia nas estratégias comerciais e do volume de vendas, que naturalmente oscilaram ao longo do ano, influenciados pela sazonalidade e outros fatores externos.

Esse retorno está diretamente ligado ao desempenho da empresa, sendo fundamental a contínua captação de novos clientes, a diversificação e ampliação da linha de produtos, além da consolidação da marca no mercado. A evolução da Marcenaria Sonho Real dependerá de ações estratégicas, como o aprimoramento no atendimento ao cliente, a inovação nos processos produtivos e o fortalecimento da presença da marca, tudo isso impactando positivamente no lucro.

A previsão de retorno do investimento dentro deste período reforça a viabilidade financeira do projeto. Considerando a boa gestão e o crescimento constante da empresa, o negócio tem o potencial de atingir o ponto de equilíbrio rapidamente, começando a gerar lucros dentro do tempo estimado. Além disso, a divisão de responsabilidades e benefícios entre os sócios será gerida conforme a participação acordada no início do projeto, garantindo uma distribuição justa conforme os resultados financeiros.

3.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A criação de cenários é uma ferramenta essencial na gestão estratégica da Marcenaria Sonho Real. Por meio dela, é possível se antecipar a possíveis acontecimentos e preparar respostas eficazes para diferentes contextos que o mercado possa apresentar. A seguir, são apresentados três cenários distintos – otimista, realista e pessimista – com base em análises internas e externas, considerando variáveis como mercado, produção, custos, demanda, concorrência, sazonalidade e comportamento do consumidor. Cada cenário foi elaborado com uma estimativa de probabilidade de ocorrência, numa escala de 0 a 10.

Cenário Otimista – Crescimento Acelerado (Probabilidade de ocorrência: 6/10)

Neste cenário, a Marcenaria Sonho Real conquista um crescimento acima do esperado em um curto período de tempo. A valorização do artesanato e do consumo personalizado impulsiona a demanda por móveis sob medida, enquanto o marketing digital da empresa alcança resultados excepcionais, atraindo uma base sólida de clientes fiéis e novos consumidores interessados em exclusividade e qualidade.

A produtividade da equipe é otimizada, com todos os processos funcionando de forma eficiente. A parceria entre sócios e colaboradores se fortalece e o bom ambiente de trabalho reflete diretamente na qualidade dos produtos. Nesse contexto, a empresa começa a ser reconhecida regionalmente, recebendo propostas para parcerias com arquitetos, decoradores e até lojas de design.

O faturamento mensal ultrapassa R\$80.000,00 com lucros líquidos superiores a R\$25.000,00. A marcenaria passa a trabalhar com agenda cheia e prazos estendidos, o que permite à gestão planejar uma expansão futura, contratar mais funcionários e investir em novas ferramentas e tecnologias. Além disso, a empresa começa a considerar a criação de um showroom físico ou virtual para exposição dos móveis.

Esse cenário, embora otimista, é viável se houver continuidade no esforço estratégico, fortalecimento da marca, excelência no atendimento ao cliente e posicionamento sólido nas redes sociais.

Cenário Realista – estabilidade e crescimento sustentável (Probabilidade de ocorrência: 8/10).

Este é o cenário mais provável, baseado nas condições atuais da empresa e nas projeções de mercado. A Marcenaria Sonho Real se desenvolve de maneira equilibrada, mantendo uma boa base de clientes e garantindo a qualidade dos seus produtos e serviços.

A empresa mantém sua produção contínua, com uma média de 10 a 15 projetos entregues mensalmente. O faturamento varia entre R\$ e R\$227.000,00 e o lucro líquido mensal fica entre R\$15.000,00 e R\$20.000,00. A gestão financeira é feita com responsabilidade, os sócios atuam de forma integrada e os investimentos são realizados com base em análises e planejamento.

A fidelização de clientes, o bom relacionamento com fornecedores e o controle dos custos operacionais garantem a saúde financeira do negócio. Mesmo com oscilações de mercado, a marcenaria consegue manter estabilidade, adaptando-se às mudanças de forma inteligente e estratégica.

Neste cenário, a empresa cresce de forma sustentável, reinvestindo parte dos lucros em melhorias e capacitações, enquanto constrói sua reputação e consolida seu espaço no mercado local. Também é possível pensar em ações promocionais, participação em feiras e parcerias estratégicas com profissionais da área para ampliar o alcance e gerar novas oportunidades de negócios.

Cenário Pessimista – Adversidades e Risco de Queda (Probabilidade de ocorrência: 3/10).

Embora pouco provável, este cenário considera a possibilidade de a empresa enfrentar dificuldades provocadas por fatores internos e externos. Uma recessão econômica, elevação no custo de insumos, escassez de materiais, queda na demanda por móveis personalizados ou

aumento excessivo da concorrência são elementos que podem impactar negativamente o desempenho da Marcenaria Sonho Real.

Nesse contexto, o faturamento pode cair para cerca de R\$35.000,00, e os lucros se tornam baixos ou até inexistentes, dependendo do período. A redução de pedidos obriga a empresa a tomar medidas drásticas, como corte de despesas, renegociação de contratos com fornecedores, adiamento de investimentos e foco exclusivo nos produtos mais rentáveis e populares.

Os sócios precisam manter a calma e redobrar os esforços para reverter a situação, investindo em estratégias de marketing de baixo custo, reforçando o atendimento ao cliente e ajustando os processos internos para ganhar eficiência. Pode ser necessário buscar consultorias, replanejar metas e até abrir espaço para novas fontes de receita, como pequenos reparos, cursos de marcenaria ou parcerias com lojas de móveis usados.

Mesmo em um cenário adverso, a empresa pode sair fortalecida, aprendendo com a crise, inovando e reposicionando-se no mercado de forma criativa.

3.7 AVALIAÇÕES ESTRATÉGICA

3.7.1 Análise da matriz FOFA

Forças:

- **Alta qualidade:** Produtos fabricados com materiais de alto padrão, garantindo durabilidade e estética superior.
- **Personalização:** Capacidade de criar móveis sob medida, atendendo às necessidades e preferências exclusivas dos clientes.
- **Tecnologia de ponta:** Uso de impressão 3D e maquinário avançado, proporcionando precisão e inovação nos designs.

Fraquezas:

- **Dependência de madeira de manejo:** A dependência de um fornecimento específico de materiais pode limitar a flexibilidade de produção e aumentar custos.
- **Concorrência no setor:** A presença de outras marcenarias, muitas vezes com preços mais acessíveis, pode dificultar a diferenciação em termos de custo.

Oportunidades:

- **Localização estratégica:** A proximidade da Marcenaria Sonho Real ao público-alvo, especialmente na região da Ilha do Boro ré e Terminal Grajaú, facilita o acesso de clientes potenciais.
- **Expansão para reformas de móveis:** Além da fabricação de móveis novos, oferecer serviços de reforma e personalização de móveis antigos representa uma oportunidade de diversificação e aumento da base de clientes.

Ameaças:

Competição de empresas com preços agressivos: Marcenarias e lojas com preços mais baixos podem atrair consumidores mais sensíveis ao custo, representando uma ameaça à estratégia de preços premium da Sonho Real.

3.7.2 Ciclo PDCA

O que é o Ciclo PDCA e por que ele é importante para uma empresa do Simples Nacional

O Ciclo PDCA é uma ferramenta de gestão utilizada para melhorar processos e resolver problemas de forma contínua dentro de uma empresa. A sigla PDCA vem do inglês: Plan (Planejar), Do (Executar), Check (Verificar) e Act (Agir). Essa metodologia é simples, mas muito eficaz, especialmente para empresas de pequeno porte que fazem parte do regime do Simples Nacional, pois ajuda a manter a organização, aumentar a produtividade e reduzir desperdícios.

1. Planejar (Plan):

Nessa etapa, a empresa identifica um problema ou uma oportunidade de melhoria. Depois, analisa a situação, define metas e elabora um plano de ação para alcançar os resultados desejados.

2. Executar (Do):

Aqui, o plano elaborado é colocado em prática. É importante seguir as etapas definidas e registrar os dados para análise futura.

3. Verificar (Check):

Após a execução, a empresa analisa os resultados e compara com as metas planejadas. Isso ajuda a entender se o plano deu certo ou se precisa de ajustes.

4. Agir (Act):

Com base na verificação, a empresa toma decisões. Se os resultados forem positivos, o processo é padronizado. Se houver falhas, são feitas correções e o ciclo recomeça, buscando sempre a melhoria contínua.

O ciclo PDCA tradicionalmente tem 4 passos: Plan, Do, Check, Act (Planejar, Fazer, Verificar, Agir). No entanto, quando se fala em 8 passos dentro do ciclo PDCA, geralmente é uma expansão detalhada dos 4 estágios principais. Os 8 passos são:

- i. Identificar o problema
- ii. Observar o problema (coletar dados, entender o contexto)
- iii. Analisar o problema (identificar causas raízes)
- iv. Planejar ações (definir o plano de ação para corrigir o problema)
- v. Executar as ações (colocar o plano em prática)
- vi. Verificar os resultados (comparar antes e depois, medir eficácia)
- vii. Padronizar as soluções (documentar e estabilizar melhorias)
- viii. Concluir e reavaliar (refletir sobre o processo, propor melhorias contínuas)
- ix. Esses passos são uma forma mais completa de aplicar o PDCA no dia a dia, principalmente na gestão da qualidade.

Exemplo:

Abaixo colocamos um exemplo próprio da nossa querida e bendita empresa marcenaria Sonho real:

Identificação do Problema

Má gestão de estoque, O senhor Carlos Giantomaso faz o orçamento para um determinado produto, compra a matéria prima, mas o que sobra ele não faz o aproveitamento devido, não envia para o estoque, nem faz um novo produto, ou ele descarta ou ele joga fora.

Análise de fenômeno:

Com isso vimos que temos que melhorar

Redução de custos:

A análise de dados e a busca por soluções podem reduzir os custos com matéria-prima.

Melhora da qualidade:

- O controle de qualidade e a busca por melhores fornecedores podem aumentar a qualidade da matéria-prima.

Maior eficiência:

- A otimização do processo de compra pode levar a uma maior eficiência e produtividade.

Análise do processo:

- **Reaproveitamento:** a análise do processo de uma marcenaria com foco no reaproveitamento envolve identificar e quantificar os resíduos gerados, explorar as possibilidades de reutilização e reciclagem, e implementar práticas sustentáveis ao longo do processo produtivo.
- **Exploração das Possibilidades de Reaproveitamento:**
- **Reutilização:** Identificar oportunidades para reutilizar os resíduos sem modificação (por exemplo, embalagens ou outros materiais).
- **Reciclagem:** Investigar a possibilidade de transformar os resíduos em novos produtos ou matérias-primas.
- **Projetos Criativos:** Buscar alternativas para usar os resíduos de forma criativa, como em projetos artísticos ou de decoração.

Plano de ação: comprar matéria prima para estoque, para a empresa conseguir custos melhores, para no final ter maior lucro.

O que soma da produção o que der para ir para o estoque para aproveitar em outra fabricação.

Otimizar os custos e o tempo de trabalho dos operadores, para assim a empresa fechar o caixa sem saldos negativos.

Desta forma nosso estoque vai sendo abastecido e alimentado mensalmente, para atender nossos pedidos.

A previsão é que a probabilidade é diminuir e ajustar o estoque até racionalizar o processo.

Execução do plano de ação:

Pegar todas as sobras e usar para fabricação de novas peças “móveis” para aumentar as verbas visando maior lucro da empresa.

Verificação dos resultados e ações: com o aproveitamento das matérias primas, aumentar o lucro da empresa e também contribuir com a responsabilidade e sustentabilidade do meio ambiente.

Análise dos desvios e Implementação de Ações corretivas: analisando todo processo.

Nossa empresa hoje compra a matéria prima só quando está fazendo o pedido, e nosso operacional compra as matérias primas necessárias para a produção de determinado móvel, partindo disso, nosso operacional usa o que é necessário e o restante é desperdiçado ou para uso próprio ou vai para o descarte.

Qual o nosso plano? comprar matéria prima para estoque, para assim a empresa conseguir custos melhores, para no final ter o maior lucro.

O que sobra da produção, o que der para ir para o estoque para aproveitar em outra fabricação.

Otimizar custos e o tempo de trabalho dos operadores, para assim a empresa fechar a causa sem saldos negativos e sim positivo.

Padronização:

A partir do dia 15/05 começamos a executar o nosso plano, e logo após 2 dias os resultados positivos foram visíveis, vimos nossas sobras virarem móveis mais simples, e até mesmo pedaços de madeira pequenos para nossas impressoras 3d.

Empresas do Simples Nacional geralmente têm recursos limitados e precisam ser muito eficientes para se manterem competitivas. O PDCA ajuda essas empresas a organizarem suas atividades, melhorarem a qualidade dos produtos ou serviços e evitarem retrabalhos ou prejuízos. Além disso, permite decisões mais seguras e bem planejadas, o que é fundamental para o crescimento sustentável do negócio.

3.8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Aqui você deve apresentar uma reflexão final sobre o plano como um todo. Dê ênfase à viabilidade da marcenaria, aos pontos fortes identificados e aos cuidados que devem ser tomados.

Exemplo: o Plano de Negócio da Marcenaria Sonho Real mostrou-se viável e bem estruturado, com uma proposta clara, diferenciais competitivos e estimativas financeiras realistas. A empresa demonstra potencial de crescimento sustentável e boa aceitação no mercado, principalmente por oferecer produtos personalizados e de qualidade.

Durante o desenvolvimento do plano, foi possível identificar os principais riscos e oportunidades, permitindo que a gestão esteja preparada para tomar decisões estratégicas. A parceria entre os sócios, a definição clara das funções e a divisão justa dos lucros contribuem para um bom funcionamento interno.

A avaliação geral é positiva, e o plano servirá como um guia para os primeiros anos de funcionamento da empresa, com a possibilidade de ajustes conforme o mercado evoluir.

4 ROTEIROS PARA COLETA DE INFORMAÇÕES CONSOLIDADA

A elaboração deste plano de negócios contou com uma coleta de informações detalhada e baseada em diversas fontes confiáveis e experiências reais. O ponto de partida foi a marcenaria do avô de um dos integrantes do grupo, a Karlutho Móveis, de onde extraímos referências práticas sobre a rotina, estrutura, equipamentos e funcionamento de uma marcenaria tradicional.

Além disso, utilizamos pesquisas realizadas em sites como o IBGE, Sebrae e o Manual de TCC da ETEC, que forneceram fundamentos teóricos e administrativos essenciais, como modelos de plano de negócios, dados sobre o setor de marcenaria e orientações para a organização do projeto.

Também entrevistamos pessoas diretamente envolvidas na prática do ofício, como o avô e os funcionários da marcenaria (Pedro, Lucas e Emanuel), que relataram suas experiências, funções, dificuldades enfrentadas e visão sobre o mercado atual. Pesquisamos ainda sobre a marcenaria do bisavô, conhecido como Titiro, resgatando a história familiar como inspiração e referência para o projeto.

E, claro, fomos orientados pelos professores Thiago, Bruno e Tadeu, professores esses que nos ajudaram e nos ensinaram a montar este projeto desde o Pré-TCC.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **No Brasil foram registrados 2.888 acidentes fatais em 2023, segundo dados do e-Social.** (21 jul. 2024). Ministério do Trabalho e Emprego. Disponível em: <https://www.gov.br/trabalho-e-emprego/pt-br/noticias-e-conteudo/2024/Julho/no-brasil-foram-registrados-2-888-acidentes-fatais-em-2003-segundo-dados-esocial>. Acesso em: 10 dez. 2024.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração:** uma visão abrangente da moderna administração das organizações. 9. ed. São Paulo: Manole, 2014. ISBN 978-85-204-3669-1 biblioteca.aneel.gov.br.

DA CRUZ, G. **Lições de Empreendedorismo com Silvio Santos:** um legado imortal. Giovani da Cruz, [s.d.]. Disponível em: <https://giovani dacruz.com.br/licoes-de-empendedorismo-com-silvio-santos-um-legado-imortal>. Acesso em: 13 jun. 2025.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 6. ed. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.

FRANÇA, H. AGEVISA – Agência Estadual de Vigilância Sanitária. **Agevisa destaca importância dos equipamentos de proteção individual para a saúde do trabalhador.** 09 dez. 2024. Disponível em: <https://agevisa.pb.gov.br/noticias/agevisa-destaca-importancia-dos-equipamentos-de-protecao-individual-para-a-saude-do-trabalhador>. Acesso em: 09 dez. 2024.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira.** 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing:** a bíblia do marketing. 16. ed. São Paulo: Pearson, 2019.

LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane P. **Sistemas de informação gerenciais.** 15. ed. São Paulo: Pearson, 2020.

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. **Introdução à administração.** 9. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

MONTEIRO, L. **Marcenaria e o Simples Nacional:** guia completo para empreendedores. Blog é-Simples – Auditoria Eletrônica, 07 abr. 2025. Disponível em: <https://blog.esimplesauditoria.com.br/marcenaria-simples-nacional/>. Acesso em: 01 mai. 2025.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva:** técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 10. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

ROBBINS, Stephen P.; JUDGE, Timothy A. **Comportamento organizacional.** 18. ed. São Paulo: Pearson, 2019.

VIEIRA, D. **Para se destacar, não basta ser melhor que os outros.** Você precisa ser diferente! Dimitri Vieira, 27 nov. 2019. Disponível em: <https://dimitrivieira.com/nao-basta-ser-melhor-que-os-outros/>. Acesso em: 11 jun. 2025.