

2024 PLANO DE NEGÓCIOS

AUTORES

Bruna Aparecida dos Santos
Clara Geovana Ferreira Barbosa
Eduardo Lohan Guimarães
Isabella Berto Turim
Ricardo Martins Junior

**MONTE MOR
2024**



AQUACOQUI

SUMÁRIO

1	PRÉ-PROJETO	6
1.1	Introdução	6
1.2	Objetivo	9
1.3	Justificativa.....	9
1.4	Metodologia.....	10
2	ANÁLISE DE MERCADO.....	11
2.1	Estudo dos clientes	11
2.2	Estudo dos concorrentes	11
2.3	Estudo dos fornecedores	14
3	PLANO DE MARKETING.....	16
3.1	Descrição dos principais produtos e serviços	16
3.1.1	Filtros domésticos.....	16
3.1.2	Material.....	16
3.1.3	Cores do filtro	16
3.1.4	Nossa embalagem.....	16
3.2	Apresentação	17
3.3	Filtros industriais	17
3.3.1	Material.....	17
3.3.2	Cores disponíveis	17
3.3.3	Nossa embalagem.....	17
3.3.4	Apresentação	18
3.3.5	Manutenção e garantia.....	18
3.4	Venda do carvão separadamente:	18
3.4.1	Carvão ativado para uso doméstico:	18
3.4.2	Carvão ativado para uso industrial	18
3.5	Como é a nossa marca?	19

3.6	Preços.....	19
3.6.1	Produção	19
3.6.2	Montagem (impressão 3d + montagem final)	19
3.6.3	Qual o nosso diferencial?	19
3.7	Estratégias promocionais.....	20
3.8	Canais de distribuição.....	21
3.9	Localização do negócio.....	21
3.10	Plano de marketing	22
3.10.1	Os 4 P's do Marketing	24
3.10.2	Análise SWOT	24
4	PLANO OPERACIONAL.....	25
4.1	Layout ou arranjo físico.....	25
4.2	Capacidade produtiva	26
4.3	Processos operacionais	26
4.4	Necessidade de pessoal	28
5	PLANO FINANCEIRO	30
5.1	Estimativa dos investimentos fixos.....	30
5.1.1	Máquinas e Equipamentos	30
5.1.2	Móveis e Utensílios	31
5.1.3	Veículos.....	31
5.2	Capital de giro	32
5.2.1	Estimativa estoque inicial	32
5.2.2	Contas a receber	33
5.2.3	Contas a pagar	33
5.2.4	Média de Estoques.....	34
5.2.5	Necessidade de Capital Líquido em Dias	34
5.3	Investimentos pré-operacionais	34

5.4	Investimento Total	35
5.5	Estimativa de faturamento mensal	36
6	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	38

1 PRÉ-PROJETO

1.1 Introdução

Logo após pesquisas realizadas, foi descoberto que a água é um recurso essencial para a vida humana, sendo vital para nossa sobrevivência e bem-estar. A água desempenha um papel crucial em quase todos os processos biológicos no corpo humano, incluindo a digestão, a absorção de nutrientes, a regulação da temperatura corporal e a excreção de resíduos. No entanto, muitas vezes a água disponível está contaminada com microrganismos patológicos, que podem causar uma série de problemas de saúde. Entre esses problemas estão doenças infecciosas, gastroenterites, diarreias, cólera, entre outras doenças graves que podem levar até mesmo à morte, especialmente em grupos mais vulneráveis como crianças, idosos e pessoas com sistemas imunológicos comprometidos.

Essa realidade alarmante destaca a urgente necessidade de explorar e desenvolver novas formas para diminuir os microrganismos presentes na água, garantindo assim a segurança e a qualidade da água consumida pelas populações. A purificação da água é uma questão de saúde pública de extrema importância, especialmente em áreas onde o acesso a sistemas de tratamento de água é limitado ou inexistente.

Após algumas pesquisas detalhadas em sites especializados, arquivos científicos e vídeos educacionais, foi possível observar que existem alguns filtros feitos de sementes, como por exemplo, um filtro de semente de moringa, o de açaí e o de bagaço de cana. Esses filtros têm mostrado promissoras capacidades de filtragem, no entanto, nenhum deles está disponível para comercialização. Isso ocorre por várias razões, incluindo a falta de investimentos em pesquisas avançadas, dificuldades logísticas na produção em massa e a falta de conscientização sobre essas tecnologias em potencial.

Este fato ressalta a necessidade de desenvolver soluções que não só sejam eficazes, mas também acessíveis e disponíveis para todas as comunidades, especialmente aquelas em situações de vulnerabilidade. Em muitas regiões, a população depende de fontes de água naturais que podem estar contaminadas, e a

falta de soluções de purificação acessíveis pode ter consequências devastadoras para a saúde pública.

Ao analisar os recursos locais, identificamos que um dos frutos mais abundantes na nossa região é o coquinho-azedo (*Butia capitata*). Este fruto, comumente encontrado em várias partes do Brasil, tem múltiplos usos na alimentação e na produção de bebidas, mas seu potencial para outras aplicações ainda não é totalmente explorado. Com base nessas informações, decidimos investigar o potencial desse fruto como matéria-prima para a produção de carvão ativado. O carvão ativado é conhecido por sua alta porosidade e capacidade de adsorção, tornando-o ideal para a filtragem de contaminantes da água.

A partir dessa iniciativa, começamos a produzir carvão de coquinho-azedo. O processo envolve queimar o fruto, lavar e secar o material resultante, seguido de um processo de ativação com cloreto de cálcio. A ativação do carvão é uma etapa crucial, pois aumenta a área de superfície e a porosidade do material, melhorando sua capacidade de adsorver impurezas e microrganismos presentes na água. Após a ativação, realizamos testes com filtros caseiros para avaliar a eficácia do carvão de coquinho-azedo na remoção de contaminantes da água. Os resultados preliminares desses testes foram promissores, levando-nos a levar as amostras para análises laboratoriais mais detalhadas.

As análises laboratoriais confirmaram que o carvão de coquinho-azedo possui uma excelente capacidade de filtragem, removendo eficazmente microrganismos patogênicos e outras impurezas da água. Este resultado comprova a viabilidade do nosso projeto e a potencialidade de oferecer um produto com custo acessível para comunidades de baixa renda, proporcionando uma solução prática e econômica para o problema da contaminação da água. A produção local de carvão ativado a partir do coquinho-azedo também promove o uso sustentável de recursos naturais e reduz a dependência de tecnologias importadas e caras.

O protótipo do filtro será realizado a partir de filamento de PLA (ácido polilático), um material amplamente utilizado para impressão em 3D. O PLA é conhecido por seu processo de degradação ativado biologicamente, sendo produzido a partir de matérias-primas renováveis, como mandioca, milho e cana-de-açúcar. O uso de PLA não só é uma escolha sustentável, mas também oferece versatilidade no design e na fabricação do filtro. Para a realização do filtro, o design foi desenhado em um site

chamado TinkerCard. Em seguida, o arquivo foi enviado para a impressora 3D, onde a base do filtro começou a ser construída. É essencial que esta base seja feita sob medida para evitar vazamentos, garantindo a funcionalidade e a eficiência do produto final.

Além do PLA, optamos por utilizar o vidro na construção do filtro. A escolha do vidro deve-se à sua capacidade de reduzir os riscos de proliferação de fungos, aumentando assim a durabilidade do filtro. O vidro é um material resistente a contaminações, o que o torna ideal para aplicações em filtragem de água. A combinação desses materiais permite criar um filtro sustentável e eficaz, adequado para uso em diversas condições e ambientes, reforçando a confiança na segurança do processo de filtragem.

Nossa iniciativa visa não apenas fornecer uma solução eficaz para a filtragem de água, mas também representa um compromisso com a inovação e a sustentabilidade. Ao unir tecnologia avançada e materiais renováveis, estamos pavimentando o caminho para um futuro onde a água limpa e segura seja um direito universalmente acessível. Independentemente do contexto socioeconômico ou geográfico, nosso objetivo é promover a sustentabilidade e o uso de recursos locais, criando um impacto positivo e duradouro.

O desenvolvimento do filtro de carvão de coquinho-azedo representa um avanço significativo contra a contaminação da água. Oferecendo uma alternativa acessível e eficaz, nosso filtro visa diminuir os riscos de proliferação de fungos na estrutura, resultando em maior durabilidade e eficiência. Em suma, nosso projeto não só aborda uma necessidade crítica de saúde pública, mas também promove a autonomia das comunidades ao utilizar recursos locais para solucionar desafios sociais, estabelecendo um modelo de desenvolvimento sustentável e inclusivo. Nossa esperança é que, através dessa inovação, possamos melhorar a qualidade de vida de muitas pessoas, proporcionando acesso a água limpa e segura, essencial para a saúde e o desenvolvimento sustentável das comunidades.

Além disso, estamos comprometidos com a educação e a conscientização das comunidades sobre a importância da purificação da água e como podem utilizar o filtro de carvão de coquinho-azedo em suas rotinas diárias. Planejamos distribuir material educativo e trabalhar em parceria com organizações locais para garantir que o conhecimento sobre o uso e a manutenção do filtro seja amplamente disseminado.

Nosso objetivo é não só fornecer uma solução física, mas também capacitar as pessoas com o conhecimento necessário para manter e melhorar a qualidade da água em suas casas.

1.2 Objetivo

O principal objetivo do projeto, é introduzir no mercado o carvão ativado feito de coquinho azedo, que além dos seus inúmeros benefícios como propriedades medicinais, transformado em carvão ativado é uma ótima alternativa, sustentável e economicamente viável para as comunidades de baixa renda, trazendo um filtro com um custo acessível para a população, atendendo as necessidades básicas de higiene e saúde. Incluir o carvão ativado de coquinho azedo no comércio, representa não apenas um meio lucrativo, mas também um grande avanço em direção a práticas sustentáveis de produção e consumo.

Para a comercialização, é essencial começar a fazer um plano de negócios que servirá como guia estratégico, sendo fundamental para todas as etapas do empreendimento, desde todos os processos essenciais para a produção do carvão até comercialização do produto. Com o devido planejamento, este projeto tem o potencial de gerar impactos positivos no meio econômico e social.

1.3 Justificativa

Segundo dados, 33 milhões de brasileiros não possuem acesso a água tratada podendo ocasionar danos à saúde do consumidor como doenças causadas por vírus e bactérias, um exemplo disso é a hepatite e a cólera, de acordo com o site, Jornal USP, estima-se que anualmente mais de 15 mil pessoas morram e 350 mil sejam internadas no Brasil devido a doenças ligadas à precariedade do saneamento básico, esse quadro evidencia uma grave crise de saúde pública e um desafio significativo para as políticas de saúde e infraestrutura no país.

Diante desse cenário, é fundamental buscar soluções acessíveis e eficazes para tratar a água de forma segura, eficiente e sustentável. Com a criação do filtro pretendemos levar as áreas que sofrem com esse problema uma solução inovadora

e com preço acessível de um produto sustentável através do plano de negócios, incluindo pesquisa e desenvolvimento para garantir a eficácia do produto, parcerias estratégicas com organizações locais para facilitar a distribuição.

1.4 Metodologia

Com base em Lakatos e Marconi (2003), destacam que a pesquisa bibliográfica oferece a oportunidade de desenvolver novos entendimentos e adquirir conhecimento em uma área específica. Além do mais, é fundamental para a atualização e desenvolvimento contínuo do pesquisador. Levando isso em consideração, esse projeto será conduzido com base em duas abordagens: a pesquisa bibliográfica e a pesquisa exploratória.

O projeto será desenvolvido através da pesquisa bibliográfica, o grupo orientar-se por consulta em livros, artigos científicos direcionados a ciência da natureza e o mercado atual, dissertações, teses e outros documentos relevantes, essas análises em pesquisas será fundamental, pois permitirá o grupo a entender melhor o tema e nos prepara para as próximas etapas da pesquisa.

Além disso, também será realizado a pesquisa exploratória, que será usada como principal objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema abordado, tornando-o mais explícito e facilitando a formulação de hipóteses ou a construção de um modelo teórico, que vai envolver relatórios técnicos, estudos de caso específicos e consultar outras variedades de fontes que contribuam para uma visão mais aprofundada do contexto.

2 ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Estudo dos clientes

Segundo dados da Agência Brasil, aproximadamente 33 milhões de pessoas no Brasil não têm acesso à água potável. Diante desse cenário, começamos a analisar o público-alvo principal do projeto.

O público-alvo da empresa é constituído principalmente por homens, mulheres e crianças de todas as idades, residentes da República Federativa do Brasil, que enfrentam a ausência de saneamento básico e água potável, conforme a pesquisa do instituto Trata Brasil a região Norte e Nordeste do Brasil são as regiões mais afetadas pela falta de água potável, nessa área cerca de 60% dos moradores que recebem em média R\$1.900 não possuem o tratamento adequado de água e de esgoto, levando em consideração esses dados as pessoas com essa renda ou inferior seriam os nossos principais clientes.

Esses moradores comprariam o produto, o filtro de coquinho com carvão ativado, para uso em situações emergenciais, como em casos onde a região não possui qualquer tipo de fornecimento de água potável. Destinado a pessoas em situação de vulnerabilidade e baixa renda, o produto será oferecido a um preço mais acessível em comparação com os filtros convencionais.

O principal motivo que levará os clientes à compra será o preço acessível e a fácil utilização, tornando-se ideal para pessoas em fragilidade financeira ou enfrentando momentos de emergência, como os recentes alagamentos no Rio Grande do Sul.

2.2 Estudo dos concorrentes

Para elaborarmos uma tabela que apresente a pesquisa realizada sobre os concorrentes, com o objetivo de possuir uma visão abrangente, identificando os principais concorrentes que operam na mesma área de filtração sustentável e tratamento de água, precisamos identificar os concorrentes indiretos, que tenham o mesmo público que busca a filtragem da água com um produto sustentável de menor

impacto ambiental. Assim, coletando informações relevantes sobre cada um e organizando as informações em uma planilha do Excel, destacando os principais concorrentes e as informações mais relevantes sobre cada um. Dessa forma, poderemos utilizar a tabela como uma ferramenta para orientar as decisões estratégicas da empresa em relação ao posicionamento no mercado e às oportunidades de crescimento.

É importante também destacar que não temos concorrência direta com outras empresas de que ofereçam um filtro de carvão ativado feito do coquinho azedo, que é um componente exclusivo do nosso produto. Consequentemente, nosso filtro possui uma característica única no mercado, focada não apenas na eficiência da filtragem, mas também na sustentabilidade ambiental, pois não há outros produtos semelhantes disponíveis que utilizem esse tipo específico de carvão ativado.

Diante disso, a tabela será estruturada em duas partes principais junto a comparação do preço: uma seção para os concorrentes que oferecem "filtros de água" convencionais, sem um foco específico na sustentabilidade, e outra seção para os concorrentes que se destacam por seus "filtros sustentáveis", utilizando materiais e tecnologias que respeitam o meio ambiente. Ao detalhar essas informações na tabela, incluindo uma média de preços de mercado para cada tipo de filtro, conseguiremos obter uma visão clara do cenário competitivo.

Concorrentes (filtro de água)				
PRODUTO	DESCRIÇÃO	EMPRESA	PREÇO	VALOR MÉDIO
Filtros e Refil: Filtro Natural Mini Avanti	Remove areia, barro e reduz o cloro com o sistema "Girou Trocou".	IBBL	R\$ 44,99	R\$ 184,93
Filtro de água Loren Acqua 5"	Com uma única troca de refil, garante-se água limpa e fresca.	Lorenzetti	R\$ 369,90	
Refil Para Purificador de Água	Reduz as impurezas, como cloro, odores e sabores, produzindo água pura e cristalina.	Europa bliss	R\$ 139,90	
Concorrentes (filtro sustentáveis)				
Filtro de Barro	Purifica a água de maneira segura e eficaz, tornando-a ideal para o consumo.	Ceramica Stefani	R\$ 210,00	R\$ 210,00
KIT Camelo	Uma abordagem inovadora, utilizando mochilas inteligentes e pontos estratégicos para alcançar um maior número de clientes.	Água Camelo	Não são vendidos a indivíduos; a comercialização ocorre exclusivamente entre empresas patrocinadoras	

Tabela 1: tabela do Estudo dos concorrentes. Fonte: Autores

O Aquacoqui oferece uma solução inovadora para a purificação de água, utilizando carvão ativado feito a partir do coquinho-azedo (*Butia capitata*). Comprovado por análises laboratoriais, o carvão apresenta uma excelente capacidade de filtração, removendo os microrganismos patogênicos e outras impurezas da água, garantindo assim um alto padrão de qualidade para o produto. Os preços variam entre 15,00 a 25,00 Reais, tornando-o acessível. As condições de pagamento são flexíveis, e a empresa está localizada na proximidade de comunidades que não possuem saneamento básico na cidade de Monte Mor, São Paulo. Além disso, o Aquacoqui pelo seu atendimento de qualidade, oferecendo serviços aos clientes com base em análises laboratoriais detalhadas que garantem a eficácia do produto na remoção de microrganismos. Como garantia, a empresa apresenta a qualidade e eficácia do produto por seus testes laboratoriais.

Ao analisarmos os concorrentes indiretos no mercado de filtros de água, podemos destacar algumas observações importantes. O “Filtro Natural Mini Avanti” se destaca como uma opção acessível de filtro para torneira, oferecendo uma alternativa de preço mais atrativa para consumidores que buscam uma solução econômica para a purificação da água. Em compensação, o “Filtro de Água Loren Acqua 5” apresenta um preço mais elevado, direcionado para utilização em bebedouros, proporcionando funcionalidades semelhantes aos concorrentes mais acessíveis.

Em relação ao objetivo principal de filtração de água, tanto o “Refil para purificador de água” da marca Europa Bliss quanto o filtro de torneira enfatizam a remoção de impurezas e cloro, garantindo uma água mais pura e saudável para o consumidor. Ambos os produtos competem diretamente no fornecimento de qualidade de água para os clientes.

No segmento de filtros saudáveis, o “Filtro de Barro” representa uma opção mais tradicional e reconhecida para a purificação de água, enquanto o “Kit Camelo” oferece uma abordagem inovadora, com uma bolsa que contém um sistema de filtração acoplado, permitindo que os usuários transportem e filtrem a água de forma conveniente. Notavelmente que o Kit Camelo se destaca por sua acessibilidade, diferenciando-se de outros produtos que são comercializados exclusivamente para empresas.

2.3 Estudo dos fornecedores

LISTA DOS FORNECEDORES DE MATÉRIA PRIMA					
Materiais	Descrição dos materiais	Nome do fornecedor	Preço	Prazo de entrega	Localização
Coquinho azedo	Coquinho azedo, 1,5/3 cm, 1kg	Supermercado Extra	R\$ 15,99	Retirada no local	Monte Mor, SP
Areia	Areia Fina Lavada Saco De 20Kg	Pedrasil	R\$ 4,99	7 dias úteis	São Paulo, SP
Areia	Areia Fina Lavada Saco De 20Kg	Grupo Tomino	R\$ 4,90	6 dias úteis	Itapevi, SP
Areia	Areia Média Ensacada saco de 20kg	Joli	R\$ 6,25	6 dias úteis	Jundiaí, SP
Pedra	Pedra Britada 1 saco de 20kg	Pedrasil	R\$ 5,99	7 dias úteis	São Paulo, SP
Pedra	Pedra Ensacada 20Kg	AB areias	R\$ 5,50	6 dias úteis	Mooca, SP
Filamento Pla	Filamento 3d esun abs+ 1,75mm 1kg	3DBR Tecnologia	R\$ 98,91	4 dias úteis	São Paulo, SP
Filamento Pla	Filamento PLA Sonic High Speed Natural 1Kg	Voolt 3D	R\$ 124,90	5 dias úteis	Santo André, SP
Filamento Pla	Filamento PLA Preto 1,75mm 1Kg PrintaLot	PRINTaLOT	R\$ 110,30	4 dias úteis	Mogi das cruzeiras, SP
Impressora 3D	Impressora 3d Creality CR-10 SE Velocidade 600mm/s Bivolt	PRINTaLOT	R\$ 2.676,12	4 dias úteis	Mogi das cruzeiras, SP
Impressora 3D	Impressora Creality 3D Ender-3 cor black 100V/265V	3DBR Tecnologia	R\$ 1.907,99	4 dias úteis	São Paulo, SP
Algodão	Algodão Hidrof. Bola Branca 50G	Loja da leila	R\$ 7,60	1 dia útil	Monte Mor, SP
Algodão	Apolo Algodão Em Bola, 50G, Branco	Maria Bonita	R\$ 6,80	1 dia útil	Monte Mor, SP

Tabela 2: tabela da Lista dos Fornecedores de matéria prima. Fonte: Autores

Para a análise dos fornecedores consideramos essenciais para um vínculo os seguintes aspectos: Preço, o preço é um dos fatores mais determinantes na escolha do fornecedor devido ao fato de que busca-se sempre um melhor custo para produção do filtro.

Prazo, outro fator que pesa consideravelmente na hora de escolher o fornecedor é o prazo tendo em vista que não podemos ficar sem a matéria prima por muito tempo e deve-se ter uma certa quantidade no estoque para a fabricação.

Credibilidade, buscamos empresas que já são conhecidas no mercado até mesmo para nos protegermos de golpes e fraudes.

Qualidade, outro fator determinante na hora de escolhermos nosso fornecedor foi a qualidade isso porque sempre visamos em produzir um produto com uma certa qualidade para nossos futuros clientes.

Após essa predefinição de requisitos chegamos a diferentes fornecedores depois de selecionamos algumas opções, organizamos as informações de cada um na tabela acima. A mesma serviu para organizar de forma clara e objetiva os fornecedores selecionados, permitindo uma gestão mais eficiente e um planejamento estratégico mais eficaz.

Com auxílio da tabela, consegue-se organizar a base de fornecedores e abrir um leque de opções secundárias caso ocorra algum imprevisto com algum fornecedor, dessa maneira nossa produção não seria afetada por falta de material.

Após toda essa análise e requisitos adotados por nós os fornecedores selecionados foram:

Para a areia, escolhemos a Pedrasil, que tem um preço um pouco mais elevado que os outros, entretanto facilitaria para nós no fator da entrega já que junto com ela receberíamos também a pedra, ela é uma grande empresa que já está no mercado há décadas e tem um bom histórico, atendendo com todos os requisitos desejados. Para a pedra também optamos pela Pedrasil devido ao seu preço e pela logística, juntamente com a areia, optamos por escolher a mesma empresa para ambos os materiais.

O filamento Pla escolhemos como fornecedora a PRINTaLOT uma empresa que tem uma alta qualidade nos seus produtos , mesmo não sendo a mais econômica optamos por ela devido ao fato de ser uma empresa bastante conhecida que entrega seus produtos em um determinado tempo considerado bom para nós. A impressora 3D optamos por uma da mesma fabricante do filamento Pla, PRINTaLOT, para facilitar na utilização do material já que uma impressora 3D dá mesma fabricante que o Pla seria benefício para nós.

Algodões ficamos com uma loja varejista, Maria Bonita, o fator determinante nessa escolha foi devido ao fato de ser uma loja local em Monte Mor o que facilitaria consideravelmente o prazo de entrega desse produto o que facilitaria bastante na hora da produção.

3 PLANO DE MARKETING

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

3.1.1 Filtros domésticos

- Filtro padrão para residências
- Filtro reduzido para apartamentos e cozinhas menores
- Filtro com maior capacidade de filtragem

3.1.2 Material

Corpo do filtro: Filamento de PLA, um termoplástico biodegradável de origem natural e de fontes renováveis, como amido de milho ou cana-de-açúcar, o que mostra os princípios ecológicos da empresa.

Carvão: Carvão proveniente de coquinho azedo, recurso natural e abundante na região, garantindo uma alta capacidade de filtragem removendo microrganismos da água.

3.1.3 Cores do filtro

Azul Zafiro (Azul Zaphiro), Branco.

3.1.4 Nossa embalagem

Filtro devidamente embalado em caixas de papel biodegradáveis. Embalagens com instruções de uso e informações sobre os materiais sustentáveis.

3.2 Apresentação

Aquacoqui, uma solução ecologicamente correta para filtragem de água, eficiência e design moderno, com produtos “eco-friendly” e biodegradáveis.

3.3 Filtros industriais

Industrial 5000: alta capacidade de filtragem, ideal para indústrias de pequeno porte

Industrial 10000: modelo com maior capacidade de filtragem, recomendado para indústrias de médio porte.

3.3.1 Material

Corpo do filtro: Filamento de PLA reforçado para maior durabilidade e resistência.

Carvão: Alta concentração de carvão proveniente do coquinho azedo para filtrar volumes maiores de água.

3.3.2 Cores disponíveis

Azul Zafiro (Azul Zaphiro), Branco, Cinza escuro, Preto industrial.

3.3.3 Nossa embalagem

Filtro devidamente embalado em caixas de papel biodegradáveis. Embalagens com instruções de instalação e manutenção dos filtros.

3.3.4 Apresentação

A linha industrial é desenvolvida como uma alternativa sustentável para grandes volumes de água, oferecendo economia para as indústrias.

3.3.5 Manutenção e garantia

- Troca do carvão ativado;
- Limpeza e verificação das peças do filtro;
- Testes na água para verificação.

Garantia/Manutenção: Garantia de 1 ano, cobrindo defeitos de fabricação ou funcionamento.

Garantia/Filtragem: Acompanhamento para ajustes e verificação da qualidade da água.

3.4 Venda do carvão separadamente:

3.4.1 Carvão ativado para uso doméstico:

- Saco de 500g e 1kg (embalado em papel reciclável).

Uso:

- Refil para filtro de água.

3.4.2 Carvão ativado para uso industrial

- Saco de 5kg e 10kg (embalado em papel reciclável reforçado).

Uso:

- Refil para filtro de água industrial.

3.5 Como é a nossa marca?

- **Marca:** Aquacoqui.
- **Slogan:** Transformando potencial em pureza.
- **Rótulos:** informações sobre a fabricação do carvão, os benefícios, tempo de filtração. Dando destaque ao nosso compromisso com o meio ambiente e à saúde de nossos clientes.

3.6 Preços

- Custo de produção;
- Análise de mercado;
- Percepção do cliente.

3.6.1 Produção

- 1kg de filamento de PLA de alta qualidade = R\$ 185,00
- Carvão ativado de coquinho azedo produzido localmente = Custo de produção (coleta+ processamento+ e ativação) = R\$ 100,00

3.6.2 Montagem (impressão 3d + montagem final)

Doméstico = R\$ 40,00

Industrial = R\$ 80,00

3.6.3 Qual o nosso diferencial?

- Uso de materias sustentáveis, como o PLA (biodegradável) e o carvão (feito de coquinho azedo);

- Somos uma empresa que demonstra preocupação com o meio ambiente e com a saúde do consumidor, o que justifica o preço elevado.

Preços finais:

- Para residências: R\$ 300,00
- Para apartamentos e cozinhas menores: R\$ 250,00
- Para maior capacidade de filtragem: R\$ 400,00
- Para indústrias de pequeno porte: R\$ 2.100,00
- Para indústrias de médio porte: R\$ 3.500,00

Serviços:

- Limpeza e verificação doméstica: R\$ 50,00
- Limpeza e verificação industrial: R\$ 150,00
- Avaliação e projeto residencial: R\$ 500,00
- Avaliação e projeto industrial: R\$ 3.000,00

Produtos complementares:

- 500g (uso doméstico): R\$ 40,00
- 1kg (uso doméstico): R\$ 79,90
- 5kg (uso industrial): R\$ 300,00 (incentivo a compra em maior escala).

3.7 Estratégias promocionais

Internet/ Mídias sociais: Criando uma empresa digital forte e interativa, com perfis no Instagram, facebook, com postagens regularmente sobre os produtos, dica de uso, a sustentabilidade, atrairemos e engajaremos mais consumidores. (Custo estimado de R\$ 1.500,00/mês (anúncios pagos)).

Brindes e amostras: Ao distribuir amostras de carvão em lojas parceiras, vamos criar o desejo de consumo e aumentar a taxa de conversão de novos clientes (fidelidade).

Mala direta/ Folheto: Enviar folhetos explicativos sobre benefícios do filtro, com ofertas especiais para os primeiros compradores, assim alcançaremos mais

consumidores e podemos falar diretamente sobre as vantagens. (Custo estimado de R\$ 2.500,00/campanha).

Cartão: Criar cartões de visitas para facilitar a comunicação (R\$ 500,00/1000 unidades).

Participação em eventos e feiras de sustentabilidade: O principal objetivo é apresentar a empresa à pessoas interessadas em propostas sustentáveis, abrindo espaço até para uma possível parceria.

Descontos em períodos específicos do ano (Dia Mundial da Água).

3.8 Canais de distribuição

Loja virtual: Site Aquacoqui, com diversas formas de pagamento e parcelamento.

Loja física parceira: O produto será distribuído em lojas de materiais de construção, produtos sustentáveis, em lojas parceiras estratégicas.

Distribuidoras regionais: Para atingir um público maior onde não temos loja física.

3.9 Localização do negócio

A sede da Aquacoqui ficará localizada em Campinas, uma cidade de metropolitana e de fácil acesso a grandes centros. Escolhemos essa cidade pois facilita o acesso a fornecedores, diminui o preço do transporte e garante uma eficiência maior na hora de distribuir, a boa localização nos oferece uma passagem maior de veículos e pessoas aumentando as vendas.

3.10 Plano de marketing

PLANO DE MARKETING					
	O que (atividade)	Onde (local)	Como (método)	Quando(prazo)	Quem (responsável)
1	Coleta de dados sobre o mercado de filtros e carvão ativado, incluindo análise da concorrência, demanda e tendências de consumo.	Fontes online (relatórios de mercado, sites de concorrentes), feiras e eventos do setor.	Pesquisa documental e entrevistas com especialistas do setor.	2 semanas a partir do início do projeto.	Equipe de marketing e inteligência de mercado.
2	Identificação e avaliação de fornecedores de PLA e coquinhos azedos.	Regiões produtoras de PLA e coquinhos azedos, mercados online, e bases de dados de fornecedores.	Contato direto, visitas a produtores e análise de propostas comerciais.	3 semanas a partir da definição do local da empresa.	Departamento de compras.
3	Avaliação de potenciais locais para instalação da fábrica, considerando a infraestrutura, acessibilidade e custos.	Áreas industriais em cidades de médio porte próximas a grandes centros urbanos.	Visitas presenciais, análise de contratos de locação, e consultas com agentes imobiliários.	1 mês a partir do início da busca.	Equipe de operações e logística.
4	Coleta de informações sobre custos de produção, incluindo matérias-primas, transporte,	Fornecedores, distribuidores, e dados financeiros da empresa.	Pedido de cotações, negociação com fornecedores, e consulta	4 semanas a partir da finalização dos contratos de fornecimento.	Departamento financeiro e de compras.

	energia, e mão de obra.		especialistas financeiros.		
5	Desenvolvimento de estratégias de marketing e comunicação para o lançamento dos produtos.	Escritório central da empresa, agências de marketing contratadas.	Workshops internos, brainstorming, e desenvolvimento de materiais de divulgação	2 meses antes do lançamento dos produtos.	Departamento de marketing e comunicação.
6	Seleção e contratação de representantes comerciais para expansão em regiões estratégicas.	Cidades e regiões alvo de expansão.	Anúncios de vaga, entrevistas, e elaboração de contratos.	1 mês após a definição do plano de expansão.	Departamento de vendas e recursos humanos.
7	Verificação da conformidade com as leis locais, regulamentações de saúde e segurança, e requisitos ambientais.	Órgãos reguladores locais (Prefeitura, Vigilância Sanitária, Corpo de Bombeiros).	Consultas legais, vistorias, e obtenção de licenças.	2 meses antes do início das operações.	Departamento jurídico e de compliance.

Tabela 3: Plano de Marketing. Fonte: Autores

3.10.1 Os 4 P's do Marketing



Figura 1: Os 4 P's do Marketing. Fonte: Autores

3.10.2 Análise SWOT

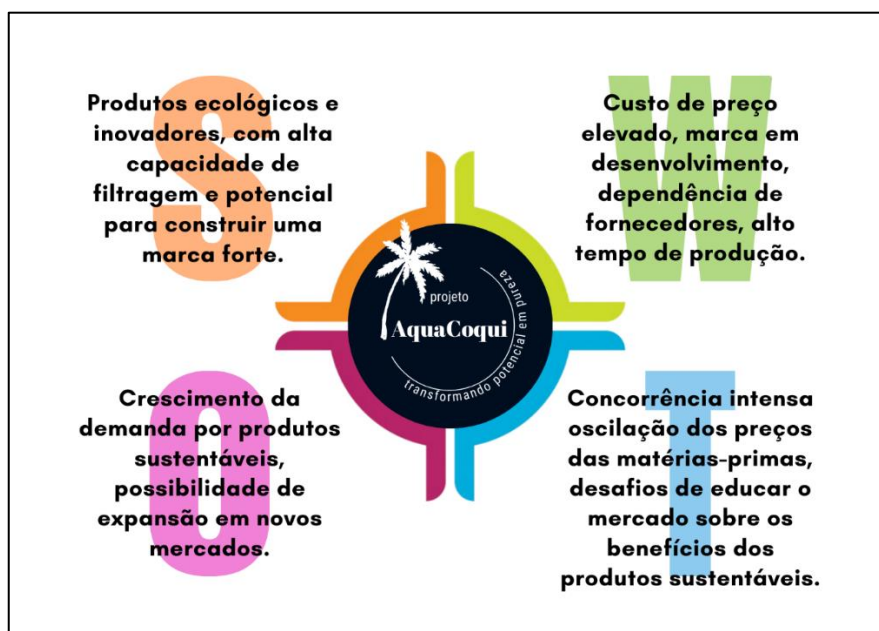


Figura 2: Análise SWOT - Fonte: Autores

4 PLANO OPERACIONAL

4.1 Layout ou arranjo físico

O layout da empresa foi desenvolvido para otimizar a eficiência operacional, com cada área planejada para entender às necessidades dos nossos processos e ao fluxo de trabalho. Implementamos um espaço amplo para garantir uma circulação dentro da empresa e melhorar a comunicação entre os departamentos, incluindo Marketing, Produção (que inclui a área de forno a lenha para a queima do carvão, a área de lavagem e trituração do carvão, a ativação do carvão, a área de Impressora 3D e a área de montagem), Recebimento, Setor Financeiro, Setor de Vendas, Recursos Humanos, Laboratório de Testes, Estoque de Matéria-Prima e Estoque de Produtos Acabados. Além disso, consideramos espaços adequados para o refeitório, cozinha e banheiros.

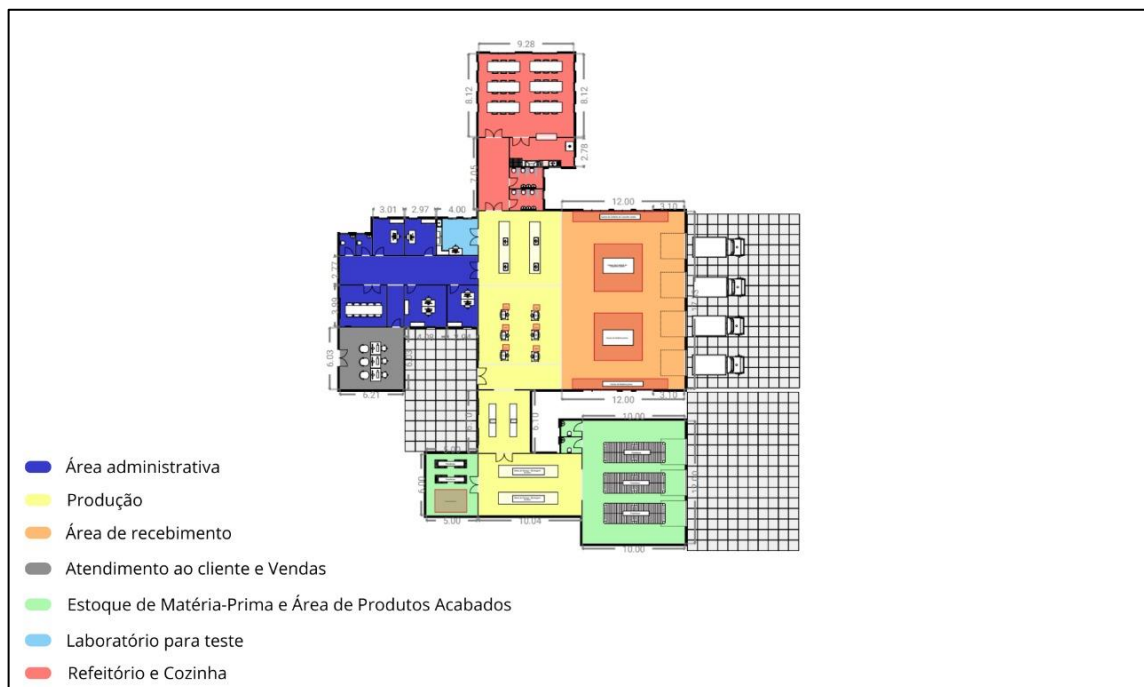


Figura 3: layout da empresa AQUACOQUI em escala. Fonte: Autores

Cada área foi planejada para atender às suas necessidades específicas. Foram incluídos materiais e equipamentos para criar um ambiente de trabalho mais eficiente.

Isso inclui computadores, mesas e cadeiras, armários de arquivos, espaços para reuniões, mesas de serviço para produção, e estantes para armazenar e organizar produtos.

4.2 Capacidade produtiva

A tabela abaixo fornece informações sobre nossa capacidade produtiva, detalhando a quantidade estimada de produtos que conseguimos fabricar por dia, mês e ano. Esses dados são baseados no tempo necessário para produzir cada item utilizando as impressoras 3D que temos em nossa empresa, bem como as impressoras de empresas parceiras. Atualmente, nossa capacidade de produção mensal é limitada devido ao tempo de impressão necessário com as impressoras 3D que utilizamos. Essa limitação afeta a quantidade de produtos que conseguimos fabricar, especialmente com o filamento PLA.

Para melhorar nossa capacidade de produção, planejamos no futuro adotar uma máquina de injeção de plástico para fazer o corpo do filtro. Essa mudança deverá aumentar a nossa produção de filamento PLA e, conseqüentemente, nossa capacidade de fabricar mais produtos.

Produto	Tempo em horas	Descrição
Para residenciais	48	tempo médio (fixo)
para apartamentos e cozinhas menores	24	menor tempo de produção
para maior capacidade de filtragem	48	tempo médio (fixo)
para industrias de pequeno porte	48	tempo médio (fixo)
para industrias de médio porte	72	acrescentando + 1 dia de produção

Capacidade Diária	Capacidade Semanal	Capacidade Mensal
2	17	67
3	33	133
2	17	67
2	17	67
1	11	44

Tabela 4: Capacidade produtiva de produção do Filtro. Fonte: Autores

4.3 Processos operacionais

Nossa empresa segue três etapas principais no processo de produção do filtro, conforme detalhado em uma estrutura de fluxograma abaixo. A primeira etapa é a queima e ativação do carvão. Em seguida, na segunda etapa, configuramos a impressora 3D para imprimir o corpo e a tampa do filtro. Na terceira etapa, pegamos o vidro e a estrutura de PLA que foi impressa na impressora 3D, colocamos o vidro dentro dessa estrutura e fechamos com a tampa. Após essas etapas da produção, o filtro é embalado e transferido para a área de produtos acabados.

A equipe administrativa é responsável por organizar todo o processo de produção. Isso inclui calcular os custos, a quantidade de matéria-prima necessária, a mão de obra dos funcionários e as manutenções. Esse trabalho é essencial para atender à demanda de vendas do produto e garantir a eficiência da produção.

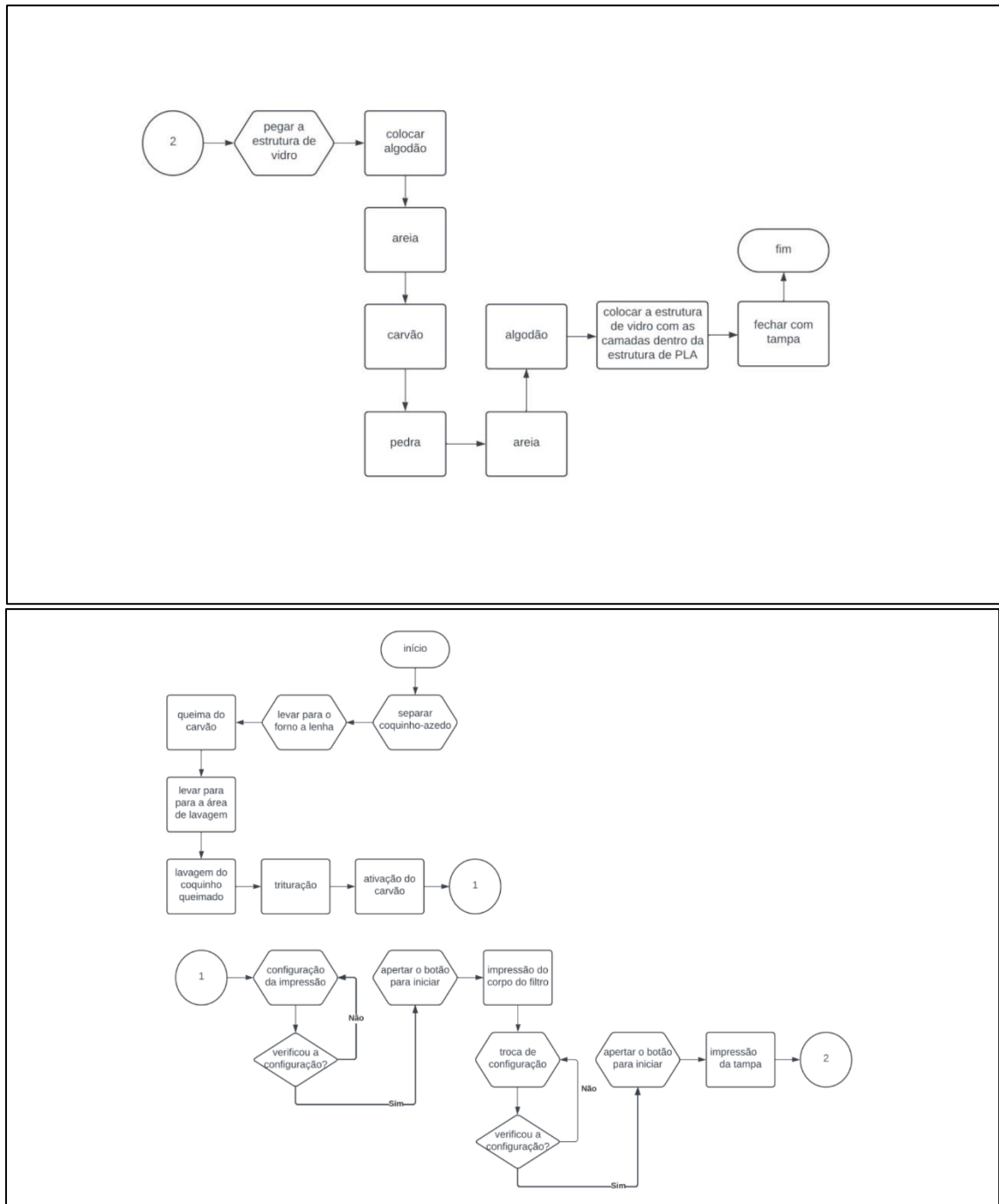


Figura 4: Fluxograma de produção do carvão e do filtro de água. Fonte: Autores

4.4 Necessidade de pessoal

A tabela abaixo apresenta as informações detalhadas sobre a previsão de todos os cargos necessários dentro da empresa, incluindo as qualificações necessárias para cada um deles. Essas qualificações vêm como, habilidades específicas e experiências prévias desejadas.

NECESSIDADE DE PESSOAL	
Cargo	Qualificações Necessárias
Contador	Formação: Ensino superior em Contabilidade ou áreas relacionadas. certificação profissional, como CRC (Conselho Regional de Contabilidade). Qualificações: Analisar e interpretar informações financeiras com precisão; Usar softwares contábeis e Gerenciar diferentes aspectos das finanças da empresa.
Generalista de RH	Formação: Ensino superior em Recursos Humanos, Psicologia, Administração ou áreas similares. Qualificações: Organizar e gerenciar tarefas de Recursos Humanos; compreender e resolver problemas dos funcionários; Trabalhar em várias áreas de RH, como contratação e treinamento.
Administrador de produção	Formação: Ensino superior em Engenharia de Produção, Administração ou áreas semelhantes. Qualificações: Coordenar os processos de produção; Melhorar a eficiência da produção; Trabalhar em diferentes partes do processo produtivo.
Gerente administrativo	Formação: Ensino superior em Administração, Gestão de Negócios Qualificações: Liderar e organizar a equipe administrativa; Gerenciar vários processos administrativos; Ter experiência em diferentes funções administrativas.
Gerente de marketing	Formação: Ensino superior em Marketing, Comunicação ou áreas relacionadas e Cursos adicionais. Qualificações: Criar e desenvolver estratégias de marketing; Liderar a equipe de marketing; Convencer clientes e atrair novos negócios.
Assistente de marketing	Formação: Ensino superior em Marketing. Qualificações: Ajudar na criação de campanhas de marketing; Contribuir com ideias criativas e Analisar o resultado das campanhas.
Vendedor	Formação: Ensino médio completo. Cursos em vendas e técnicas de negociação como um diferencial. Qualificações: Convencer clientes a comprar produtos ou serviços; Compreender e atender às necessidades dos clientes; Conhecer bem os produtos ou serviços que está vendendo.
Assistente de atendimento ao cliente	Formação: Ensino médio completo ou curso em áreas de atendimento e comunicação. Qualificações: Comunicar-se bem com os clientes e entender suas necessidades; Resolver problemas dos clientes de maneira eficiente; Conhecer os produtos ou serviços para oferecer suporte adequado.
Carvoeiro	Formação: Ensino médio completo. Treinamento específico do uso de fornos a lenha é essencial. Qualificações: Conhecer os processos de queima de minérios; conhecer o processo de segurança do controle de temperatura com o uso de ferramentas adequadas.
Linha de montagem manual	Formação: Ensino médio completo. Treinamento em montagem pode ser necessário. Qualificações: Montar peças com precisão; Entender os processos de montagem e os produtos; Manter um ritmo de trabalho eficiente.
Operador	Formação: Ensino médio completo. Treinamento para operar máquinas é necessário. Qualificações: Operar e ajustar máquinas com eficiência; Monitorar e ajustar processos de maneira precisa; Gerenciar equipamentos de forma eficaz.
Cozinheiro e auxiliar de cozinha	Formação: Ensino médio completo. Cursos de culinária como um diferencial. Qualificações: Preparar refeições de qualidade; Realizar tarefas culinárias com precisão; Manter a cozinha organizada e funcionando bem.
Auxiliar de limpezas gerais	Formação: Ensino médio completo. Qualificações: Manter ambientes limpos e organizados; Realizar tarefas de limpeza com atenção aos detalhes. Experiências de auxiliar de limpeza.

Tabela 5: Necessidade de pessoal. Fonte: Autores

5 PLANO FINANCEIRO

5.1 Estimativa dos investimentos fixos

5.1.1 Máquinas e Equipamentos

A tabela representada ilustra a estimativa de investimentos fixos necessários para aquisição de máquinas e equipamentos fundamentais para o início de operação do projeto. Esses itens foram selecionados com base nas demandas técnicas e operacionais do empreendimento, assegurando eficiência produtiva e o suporte a atividades planejadas. Cada item listado foi avaliado quanto à sua relevância e custo-benefício, garantindo que os recursos investidos resultem em uma base que sustente eficientemente operações.

Máquinas e Equipamentos				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Impressora 3D	4	R\$ 1.600,00	R\$ 6.400,00
2	Fogão a Gás	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
3	Forno a Lenha	6	R\$ 700,00	R\$ 4.200,00
4	Computadores	10	R\$ 3.000,00	R\$ 30.000,00
5	Prateleiras	11	R\$ 200,00	R\$ 2.200,00
6	Mesa de Serviço	6	R\$ 3.000,00	R\$ 18.000,00
7	Coifa	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
8	Balcão de Cozinha	6	R\$ 350,00	R\$ 2.100,00
	Triturador de Carvão	2	3.999,90	R\$7.999,80
Subtotal				R\$ 73.399,80

Tabela 6: Máquinas e Equipamentos. Fonte: Autores

O investimento total em máquinas e equipamentos atinge R\$ 73.399,80, incluindo a compra de itens essenciais, como impressoras 3D, computadores, fornos sendo fundamentais para a produção, mesas de serviços, e outros equipamentos que irão compor a infraestrutura necessária para o funcionamento do negócio.

5.1.2 Móveis e Utensílios

O projeto inclui investimentos essenciais para a estruturação e início das operações da empresa. Foram adquiridas cadeiras de escritório, mesas de reunião, armários, e itens que fazem parte da canalização da empresa, garantindo que os espaços estejam adequadamente equipados para atender às necessidades dos colaboradores e das atividades diárias da empresa, tendo um subtotal em móveis e utensílios em R\$ 41.159,70.

Móveis e Utensílios				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Cadeiras de escritório	10	R\$ 250,00	R\$ 2.500,00
2	Cadeira comum	3	R\$ 169,90	R\$ 509,70
3	Cadeiras de Reunião	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
4	Mesas de escritório	7	R\$ 500,00	R\$ 3.500,00
5	Mesa de reunião	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
6	Mesa para o refeitório com 6 Cadeiras fixas	6	R\$ 2.000,00	R\$ 12.000,00
7	Mesa de atendimento	3	R\$ 300,00	R\$ 900,00
8	Geladeira 2 portas	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
9	Armário com 2 Portas	5	R\$ 500,00	R\$ 2.500,00
10	Quadro de recados	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
11	Espelho retangular	10	R\$ 150,00	R\$ 1.500,00
12	Lavatório com coluna de chão	10	R\$ 250,00	R\$ 2.500,00
13	Sanitário	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
14	Pia Dupla	4	R\$ 400,00	R\$ 1.600,00
15	Pia Individual	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
16	Lavatório duplo com escorredor	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Subtotal				R\$ 41.159,70

Tabela 7: Móveis e Utensílios. Fonte: Autores

5.1.3 Veículos

Para atender às demandas logísticas da empresa, foram adquiridos quatro caminhões médios, totalizando um investimento de R\$ 760.000,00. Esses veículos são essenciais para as operações da empresa, garantindo a capacidade de transporte necessária para a distribuição de produtos e serviços.

Veículos				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Caminhão médio	4	R\$ 190.000,00	R\$ 760.000,00
Subtotal				R\$ 760.000,00
Total dos investimentos fixos			R\$ 874.559,50	

Tabela 8: Veículos da empresa e Total dos investimentos fixos. Fonte: Autores

5.2 Capital de giro

5.2.1 Estimativa estoque inicial

Para o controle do cumprimento das vendas do mês, foi idealizada a planilha do estoque inicial necessário para a realização de todas as metas de produção, sendo necessário cerca de R\$ 19.321,36 para a compra de todos os materiais.

Estoque Inicial				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	FILAMENTO DE PLA	67KG	R\$ 185,00	R\$ 12.395,00
2	CARVÃO ATIVADO DE COQUINHO AZEDO	33,5KG	R\$ 100,00	R\$ 6.700,00
3	ADESIVO DUREPOXI	1,34KG	R\$ 16,89	R\$ 226,36
Subtotal				R\$ 19.321,36

Tabela 9: Estoque inicial. Fonte: Autores

5.2.2 Contas a receber

Após a análise de quanto tempo a empresa poderia fornecer para o pagamento dos seus produtos, teve como consequência o prazo médio total de 40,5 dias para o recebimento das vendas a prazo.

PRAZO MÉDIO DE VENDAS	(%)	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA DE DIAS
A VISTA	30%	0	
PRAZO (1)	35%	30	10,5
PRAZO (2)	5%	60	3
PRAZO (3)	30%	90	27
PRAZO (4)			
PRAZO MÉDIO TOTAL			40,5

Tabela 10: Contas a Receber. Fonte: Autores

5.2.3 Contas a pagar

Seguindo a mesma lógica do tópico anterior, porém com os cálculos de quanto tempo os fornecedores levariam para o pagamento dos produtos, teve como resultado o prazo médio total de 28,5 dias.

PRAZO MÉDIO DE VENDAS	(%)	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA DE DIAS
A VISTA	30%	0	
PRAZO (1)	45%	30	13,5
PRAZO (2)	25%	60	15
PRAZO (3)			
PRAZO (4)			
PRAZO MÉDIO TOTAL			28,5

Tabela 11: Contas a pagar. Fonte: Autores

5.2.4 Média de Estoques

A análise de necessidade de estoque é importante para a realização da produção e da venda no tempo certo, como consequência obteve-se o prazo médio de permanência dos produtos no estoque de cerca de 10 dias.

	NÚMERO DE DIAS
NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUES	10

Tabela 12: Necessidade média de estoques da empresa. Fonte Autores

5.2.5 Necessidade de Capital líquido em Dias

Após a elaboração dos cálculos anteriores, surgiu o cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias que como total se obteve o resultado de 22 dias.

	NÚMERO DE DIAS
RECURSOS DA EMPRESA FORA DO CAIXA	
1. CONTAS A RECEBER - PRAZO MÉDIO DE VENDAS	40,5
2. ESTOQUES - NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUES	10
SUBTOTAL 1 (ITEM 1 + 2)	50,5
RECURSOS DE TERCEIROS EM CAIXA DA EMPRESA	
3. FORNECEDORES - PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	28,5
SUBTOTAL 2	
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS (SUBTOTAL 1 – SUBTOTAL 2)	22

Tabela 13: Necessidade de Capital líquido em Dias. Fonte: Autores

5.3 Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais são aqueles realizados antes do início das operações, com o objetivo de regulamentar e supervisionar os gastos iniciais. Esses investimentos totalizam R\$ 1.400,00 para a obtenção do CNPJ da empresa, essencial para a regularização do negócio, R\$ 19.376,40 para as instalações elétricas e R\$ 32.294,00 para a pintura da loja, ambos necessários para viabilizar a produção e comercialização dos produtos. Na área de comercialização digital, será investido R\$

3.000,00 na criação de um site. No setor de marketing, os investimentos incluem R\$ 1.000,00 para a fachada com placa da loja, R\$ 1.500,00 para divulgação digital com anúncios pagos e R\$ 2.500,00 para produção e distribuição de folhetos. Esses investimentos são essenciais para o início das operações e a promoção da marca.

Investimentos pré-operacionais	R\$
CNPJ	R\$1.400,00
Instalações elétricas	R\$19.376,40
Reformas/Pintura	R\$32.294,00
Fachada com placa	R\$1.000,00
Site para vendas	R\$3.000,00
Divulgação digital	R\$1.500,00
Folhetos para divulgação	R\$2.500,00
Total	R\$61.070,40

Tabela 14: Investimentos pré-operacionais. Fonte: Autores

5.4 Investimento Total

As tabelas abaixo apresentam os valores de investimentos e fonte de recursos necessários para o início do projeto. No que se refere aos investimentos, podemos observar que os investimentos fixos somam, R\$ 874.559,50, representando 91,8% do total. O capital de giro necessário é de R\$ 19.321,36, tendo 2,02% do montante total, os investimentos pré-operacionais são estimados em R\$ 61.070,40 equivalendo a 6,40% do total. O valor total dos investimentos é de R\$ 954.951,26.

Descrição de Investimentos	Valor (R\$)	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 874.559,50	91,58
Capital de Giro	R\$ 19.321,36	2,02
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 61.070,40	6,40
Total	R\$ 954.951,26	100,00

Tabela 15: Investimento total – Descrição de Investimentos. Fonte: Autores

As fontes de recursos, a maior parte é recursos próprios, neles estão inseridos todos os investimentos fixos do projeto, que somam a R\$ 874.559,50, correspondendo a 90,67% do total.

Recursos de terceiros representam 9,3% do total, somando a R\$ 89.991,76, nesse campo estão presentes o empréstimo realizado e a parceria feita para aquisição de impressoras 3D para aumentar a produção. O total das fontes de recursos atinge R\$ 964.551,26, evidenciando um equilíbrio entre as necessidades de investimento e as fontes de empréstimo realizado, com uma grande predominância em recursos próprios.

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
Recursos próprios	R\$ 874.559,50	90,67
Recursos de terceiros	R\$ 89.991,76	9,3
Outros	-	
Total	R\$ 964.551,26	100%

Tabela 16: Investimento total – Fontes de recursos. Fonte: Autor

5.5 Estimativa de faturamento mensal

Para calcular o Faturamento mensal considerou-se a capacidade de produção da empresa visto que o planejado será vender todos que conseguiremos fabricar, com isso o Faturamento mensal da empresa resultou em R\$ 133.426,70, distribuídos em nossos produtos e serviços como mostra a tabela, entretanto há possibilidades de captação e receitas a mais visto que pode aumentar o número de clientes.

Produtos/Serviços	Quantidade mensal	Preço de venda	Faturamento (R\$)
Filtro padrão para residência	67	300	R\$ 20.100,00
Filtro reduzido	133	250	R\$ 33.250,00
Filtro com maior capacidade	67	400	R\$ 26.800,00
Carvão ativado p/ uso doméstico 500g	66	40	R\$ 2.640,00
Carvão ativado p/ uso doméstico 1kg	33	79,9	R\$ 2.636,70

carvão ativado p/ uso industrial 5kg	15	300	R\$ 4.500,00
Limpeza e verificação doméstica	200	50	R\$ 10.000,00
Avaliação e projeto residencial	67	500	R\$ 33.500,00
Total			R\$ 133.426,70

Tabela 17: Estimativa do faturamento mensal. Fonte: Autores

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GUIARRARA, Paloma. "Água potável"; Brasil Escola. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/geografia/agua-potavel.htm> Acesso em 12 de julho de 2023.

DE ÁGUA, F. F. E. T. Saiba o que é Carvão Ativado e Porque é Usado em Filtros de Água. Disponível em: <https://www.fusati.com.br/saiba-o-que-e-carvao-ativado-e-por-que-e-usado-em-filtros/> . Acesso em: 14 julho de 2023

LEMONS, S. **Dados da ONU mostram que 15 mil pessoas morrem por doenças ligadas à falta de saneamento.** Jornal da USP. Disponível em: <https://jornal.usp.br/atualidades/dados-da-onu-mostrar-que-15-mil-pessoas-morrem-anualmente-por-doencas-ligadas-a-falta-de-saneamento/> . Acesso em: 18 de abr. 2024.

Precariedade do saneamento básico expõe a população a diversas doenças. **Trata Brasil.** Disponível em: <https://tratabrasil.org.br/precariedade-do-saneamento-basico-expoe-a-populacao-a-diversas-doencas/> . Acesso em: 18 de abr. 2024.

MARCONI, Marina; **LAKATOS**, Eva. Fundamentos de metodologia científica. USP, s.d. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7237618/mod_resource/content/1/Marina%20Marconi%2C%20Eva%20Lakatos_Fundamentos%20de%20metodologia%20cient%20fica.pdf. Acesso em: 14 maio 2024.

DOENÇAS de veiculação hídrica. Telessaúde Acre, 2018. Disponível em: <http://www.telessaude.ac.gov.br/artigo-doencas-de-veiculacao-hidrica/>. Acesso em: 14 maio 2024.