

CENTRO PAULA SOUZA
Etec Prof. Massuyuki Kawano

Técnico em Comércio

ANA VITÓRIA DA SILVA GOMES
MARCOS ROBERTO LOPES DOS SANTOS
MARIA EDUARDA DE SÁ CAMBAUVA
MARIANA FÁTIMA RIBEIRO

**MESA MULTIUSO COM RODINHAS: UM ESTUDO DE
VIABILIDADE MERCADOLÓGICA E FINANCEIRA**

TUPÃ

2019

ANA VITÓRIA DA SILVA GOMES

MARCOS ROBERTO LOPES DOS SANTOS

MARIA EDUARDA DE SÁ CAMBAUVA

MARIANA FÁTIMA RIBEIRO

**MESA MULTIUSO COM RODINHAS: UM ESTUDO DE
VIABILIDADE MERCADOLÓGICA E FINANCEIRA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Comércio da Etec Professor Massuyuki Kawano, orientado pelo Prof. Lucas Hatano, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Comércio.

TUPÃ

2019

ANA VITÓRIA DA SILVA GOMES
MARCOS ROBERTO LOPES DOS SANTOS
MARIA EDUARDA DE SÁ CAMBAUVA
MARIANA FÁTIMA RIBEIRO

**MESA MULTIUSO COM RODINHAS: UM ESTUDO DE
VIABILIDADE MERCADOLÓGICA E FINANCEIRA**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Comércio.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Lucas Hatano
Orientador

Prof. Donizete Vieira da Costa
Avaliador

Edson Polidoro
Avaliador

Tupã, 18 de junho de 2019.

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. A Instituição, docentes, orientadores e bancas examinadoras não são responsáveis pelo trabalho aqui exposto.

Dedicamos a todos que nos apoiaram: aos familiares, por todo apoio concedido durante o período letivo, aos amigos, por toda cumplicidade, trabalho em equipe e determinação, aos docentes, por todo ensinamento compartilhado que de fato agregou valor e conhecimento, aos funcionários, por trabalharem de forma eficaz constantemente, a coordenação e direção, que estão sempre de prontidão e a todos que de modo geral contribuíram para esta grande conquista.

Agradecemos a Deus em primeiro lugar e também, a ETEC Prof. Massuyuki Kawano por proporcionar um ambiente agradável para os estudos, aos profissionais do Curso técnico em Comércio, que compartilharam de seus conhecimentos, capacitando-nos profissionalmente.

“Ontem você era tudo, hoje tanto faz. O mundo dá voltas, o tempo passa, as pessoas evoluem, a vida é mágica, e quem fica parado simplesmente, vai ficando para trás”

(Augusto Branco)

RESUMO

Introdução: Com as pessoas buscando cada vez mais praticidade e agilidade no cotidiano, o presente trabalho discorre sobre o produto USEFUL que tem como tradução a palavra ÚTIL, e por finalidade a inovação, as várias formas de uso, e o design. **Objetivo:** O trabalho tem como objetivo analisar a viabilidade da abertura de uma empresa de fabricação e comercialização de uma mesa auxiliar no município de Tupã – SP. **Metodologia/Desenvolvimento:** A partir de uma pesquisa exploratória quali-quantitativa, foram apontados dados relevantes, como o fato de as pessoas sentirem falta de um produto que auxilie no dia-a-dia, pensando nisso o produto foi desenvolvido de forma que supra tal necessidade. **Resultado:** Os dados levantados apontam que há demanda no mercado pelo produto. A análise financeira identificou um tempo de retorno dos investimentos de aproximadamente dois anos, quatro meses e nove dias, gerando uma boa lucratividade, com margem de 7,11% ao ano. **Considerações finais:** Conclui-se a partir de então que a empresa ATRIEME e seu produto USEFUL possuem viabilidade mercadológica e financeira.

Palavras Chaves: Mesa Auxiliar, Setor Moveleiro, Acessibilidade de Custo, Pesquisa Exploratória, Inovação, Lucratividade.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	13
2. PESQUISA DE CAMPO (SOBRE A VIABILIDADE DO PRODUTO)	16
3. PLANO DE NEGÓCIOS	23
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	23
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	23
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	23
3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições.....	24
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	24
3.3.1. Forma Jurídica	24
3.4. CAPITAL SOCIAL	25
3.5. FONTE DE RECURSOS	25
3.6. ANÁLISE DE MERCADO	25
3.6.1. Análise dos Clientes	25
3.6.2. Análise dos Fornecedores.....	28
3.7. PLANO DE MARKETING	30
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	30
3.7.2. Preço	32
3.7.3. Estratégias Promocionais.....	32
3.7.4. Estrutura de Comercialização	32
3.7.5. Localização da Empresa	33
3.8. PLANO DE OPERACIONAL	33
3.8.1. Capacidade Produtiva	33
3.9 INVESTIMENTOS	34
3.9.1 Investimentos	34
3.9.2 Capital de giro	35

3.9.3 Investimento total	38
3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO	39
3.10.1. Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa	39
3.10.2. Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto	39
3.10.3. Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa	40
3.10.4. Margem de Contribuição Unitária	41
3.10.5 Custo total	42
3.10.5.1 Custo total unitário.....	42
3.10.5.1.1 Preço de venda unitário.....	42
3.10.5.2 Custo total dos itens	42
3.11 INDICADORES FINANCEIROS	43
3.11.1 Lucratividade	43
3.11.2 Rentabilidade	43
3.11.3 Prazo de retorno do investimento.....	44
3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	44
4.CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
REFERÊNCIAS.....	46
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	47
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC PROFESSOR MASSUYUI KAWANO	51
ANEXOS	52
Anexo 1 Precificação da matéria prima.....	52
Anexo 2 Contrato de prestação de serviços primeira página	53
Anexo 3 Contrato de prestação de serviços segunda página	54
Anexo 4 Contrato de prestação de serviços terceira página	55
Anexo 5 Captura de tela loja virtual.....	56
Anexo 6 Captura descrição loja virtual	56

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Idade dos Entrevistados.....	16
Figura 2 Quantidade de vezes que a família se reúne	17
Figura 3 Utiliza mesa auxiliar para fazer atividades em casa?.....	18
Figura 4 Periodicidade para uso da mesa móvel	19
Figura 5 Utilização do Móvel	20
Figura 6 Preço (R\$).....	21
Figura 7 Melhor Local para comprar	22
Figura 8 Apresentação do móvel.....	30
Figura 9 Apresentação do móvel.....	31
Figura 10 Apresentação do móvel.....	31

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 E-commerce	23
Tabela 2 Área Financeira	23
Tabela 3 Área Administrativa	23
Tabela 4 Área Comercial.....	23
Tabela 5 Fundadores	25
Tabela 6 Concorrentes.....	27
Tabela 7 Fornecedores	29
Tabela 8 Localização da Empresa	33
Tabela 9 Investimento inicial	34
Tabela 10 Estoque	35
Tabela 11 Prazo médio de vendas.....	35
Tabela 12 Prazo médio de Compras	36
Tabela 13 Capital de giro	36
Tabela 14 Caixa mínimo	37
Tabela 15 Resumo do capital de giro.....	37
Tabela 16 Investimento Total	38
Tabela 17 Faturamento Mensal.....	39
Tabela 18 Custo Unitário.....	39
Tabela 19 Funcionários	40
Tabela 20 Custos fixos.....	40
Tabela 21 Contribuição Unitária	41
Tabela 22 Custos de comercialização.....	41
Tabela 23 Custo total unitário.....	42
Tabela 24 Preço de venda unitário.....	42
Tabela 25 Custo total dos itens	42
Tabela 26 Análise SWOT	44

1. INTRODUÇÃO

De acordo com pesquisa realizada em artigos específicos tais como: Planejamento por cenários: preparando pequenas empresas do varejo de móveis planejados para um futuro competitivo, de FALLER, Lisiane P.; ALMEIDA, Martinho I.R. (2014, p. 171-187)

Propõe-se um modelo de construção de cenários para atender pequenas empresas do setor de móveis planejados, podendo, ainda, após sua validação, ser aplicado a outras empresas, observadas as suas limitações. O modelo proposto foi construído a partir das ideias e teorias existentes acerca da construção de cenários como ferramentas para formulação de estratégias empresariais.

Optou-se por desenvolver a busca de artigos que falam sobre móveis planejados, uma categoria que lidera o setor moveleiro atualmente. Tendo em vista os desenvolvimentos e recursos, a escolha dos materiais utilizados é de fundamental importância, pois deve-se levar em consideração as variações de temperatura, dentre outros fatores. O produto desenvolvido é exclusivo e traz uma gama de utilidades muito ampla, e a pesquisa realizada aponta que o objetivo principal dessa classe de produção, ou seja, o setor moveleiro é a inovação.

Levando em consideração que o setor moveleiro conta com produtos de funcionalidade semelhante ao nosso, as chances da empresa ascender são grandes.

As razões fundamentais que justificam a existência de pesquisa exploratória nesse setor se definem em três graus distintos. Sendo eles, o preço de custo para fabricação, a demanda no ramo de móveis e a acessibilidade no preço de venda.

Constando que existem exemplares similares, da marca Tramontina com um preço de custo bastante elevado (Premiere, 2018), O USEFUL entra numa categoria de algo inovador, favorecendo o mesmo que tem características peculiares, e caráter positivo para comercialização.

O USEFUL (deriva do inglês, e tem como tradução a palavra útil) e foi concebido com o intuito de facilitar as tarefas rotineiras ou não dos clientes, possui metragem de 90cm de altura, 98,5cm de comprimento e 60cm de largura,

tendo duas prateleiras sendo uma na sua parte superior e outra na parte central do produto, no modelo de uma mesa, contando ainda com uma gaveta auxiliar onde podem ser guardados objetos rotineiros que serão necessários para a realização das tarefas, como por exemplo, guardar utensílios com utilidade para preparação de massas, churrascos e refeições em geral. O produto pode, portanto, ser um auxiliar na cozinha servindo como uma bancada extra, mas não se limitando somente para esse uso, podendo também ser utilizado no transporte de itens no perímetro doméstico, tais como roupas e utensílios.

De acordo com GALINARI Rangel, et. al. (2013, p.227-272)

A fabricação de móveis, em especial os de madeira, pode ser considerada uma das mais tradicionais atividades da indústria de transformação. O setor reúne características como elevada utilização de insumos de origem natural, emprego relativamente intensivo de mão de obra, reduzido dinamismo tecnológico e alto grau de informalidade.

Tendo em vista essa tradicionalidade, é possível atentar-se ao fato de que o USEFUL, conta com esses aspectos e tem grande potencial para desenvolvimento de mercado, visto que, existem peculiaridades e exclusividade.

Inicialmente a empresa “ATRIEME LTDA” - ME trabalha apenas com esse produto, após sua inserção no mercado e consolidação inicial da marca no Município de Tupã, interior de SP, a empresa utilizará a venda de outros produtos para que ocorra uma expansão, com o intuito de atender os municípios da região. O produto apresentado oferece preço de mercado menor do que seus concorrentes similares, além da sua alta qualidade e durabilidade, contando com design moderno, que atende um público que tem preferência por móveis em madeira.

Situações oportunas para o desenvolvimento desse móvel, levam em consideração, baixo preço de custo, tendo variações, e boa qualidade de matéria prima.

Por fim, define-se então o seguinte problema de pesquisa: Qual a viabilidade da abertura de uma empresa no município de Tupã para a fabricação e comercialização de uma mesa auxiliar?

Partindo desse contexto, o objetivo deste trabalho é analisar a viabilidade da abertura de uma empresa de fabricação e comercialização de uma mesa auxiliar. Dessa forma as variáveis internas e externas para a inserção de um móvel auxiliar no mercado são de fundamental importância e solidez para que se

possa identificar probabilidades de sucesso ou insucesso do mesmo, visto que, nenhuma hipótese deve ser descartada, ainda que o sucesso venha a ser considerado maior nestes termos e características apresentadas.

Quanto aos fins, a pesquisa enquadra-se no nível exploratório, sendo que, segundo Gil (2011, p. 27), esta é desenvolvida:

(...) com o objetivo de proporcionar visão geral, tipo aproximativo, acerca de determinado fato. Este tipo de pesquisa é realizado especialmente quando o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil sobre ele formular hipóteses precisas e operacionalizáveis.

Quanto aos meios de investigação, utilizou-se a exploração bibliográfica, consistindo assim em estudar sistematicamente e desenvolver hipóteses de acordo com os materiais e fontes utilizadas, sendo a maior parte da busca em artigos e sites.

O método do Design Thinking consiste em buscar incessantemente a inovação, levando em consideração aspectos como qualidade, promoção de bem-estar, identificando barreiras e transpondo-as com constância, traz a efetividade na resolução de situações problema, dentre outros fatores.

O Design Thinking é dividido em três etapas, consistindo em imersão, ideação e prototipação, foram desenvolvidas até o momento presente, todas as etapas.

Foi realizado por meio de definição em post-its as imersões, e ficaram definidas em tópicos, relevantes para o desenvolvimento do produto e abertura de empresa, tais como: o avanço da tecnologia, a necessidade de inovação, a crise financeira, uso do virtual como um meio de divulgação por conta da escassez de tempo, e a metodologia de atendimento que é um fator considerável, bem como todos os outros.

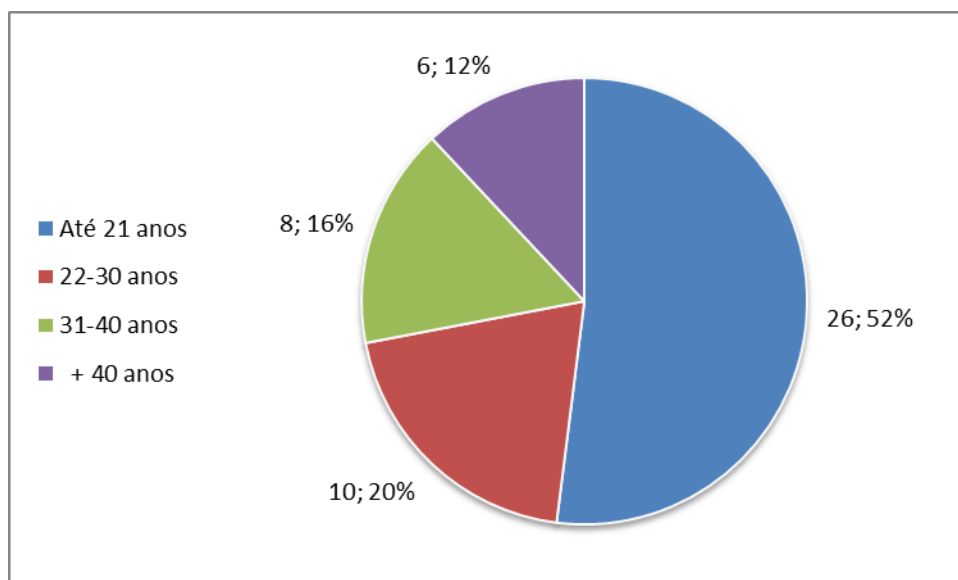
A ideação é um processo, que consiste de forma geral em inovar, e inovar digamos que não é algo tão simples e fácil, mas também não é complicado, ideação tem a ver com gerar ideias novas e melhores, fazendo referência direta ao que a empresa "ATRIEME LTDA"-ME, busca no mercado.

Por fim através de tais conceitos, apresentações e características peculiares, estabeleceu-se este tema e este produto.

2. PESQUISA DE CAMPO (SOBRE A VIABILIDADE DO PRODUTO)

Foi aplicada uma pesquisa de campo com oito questões (sendo a questão de número dois posteriormente anulada), totalizando sete questões válidas, sendo todas de múltipla escolha, ao todo cinquenta questionários foram preenchidos e com base nos resultados obtidos foram elaborados os gráficos abaixo, representados através da figura de pizza, já que a mesma traz uma melhor visualização para apresentação dos dados coletados.

Figura 1 Idade dos Entrevistados

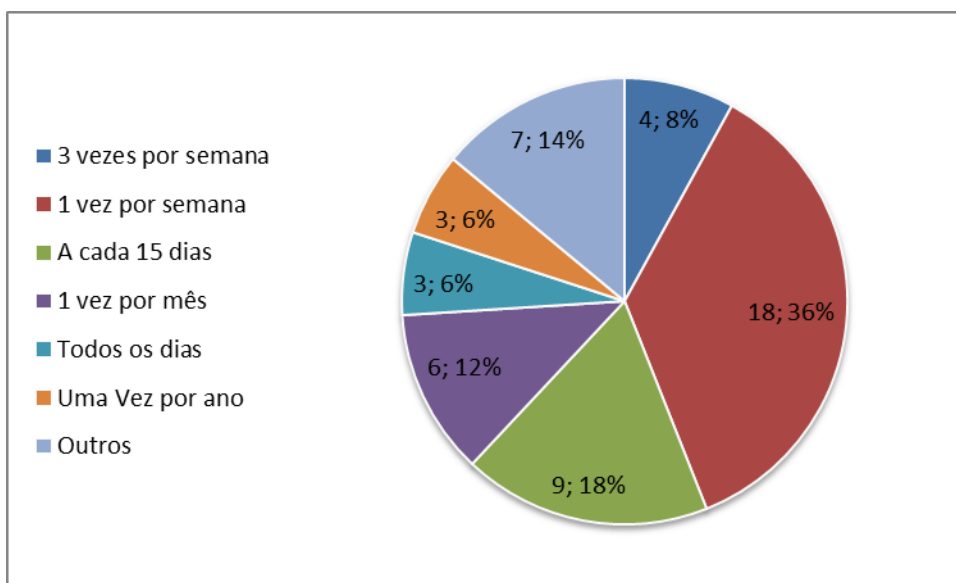


Fonte: Elaborado pelos autores

A Figura 1 representa a distribuição entre faixas etárias das pessoas que responderam o questionário, pode ser observado que o gráfico apresenta predominância de pessoas de até 21 anos de idade (52%), seguida de 22 anos até 30 anos (20%), de 31 a 40 anos (16%) e pessoas com idade superior a 40 anos (12%).

Com base nesse levantamento de dados a empresa “ATRIEME LTDA” - ME pode concluir que pode utilizar maneiras de vender o produto para atingir a maioria do público que respondeu ao questionário, tendo em vista que 72% dos entrevistados tem até 32 anos.

Figura 2 Quantidade de vezes que a família se reúne

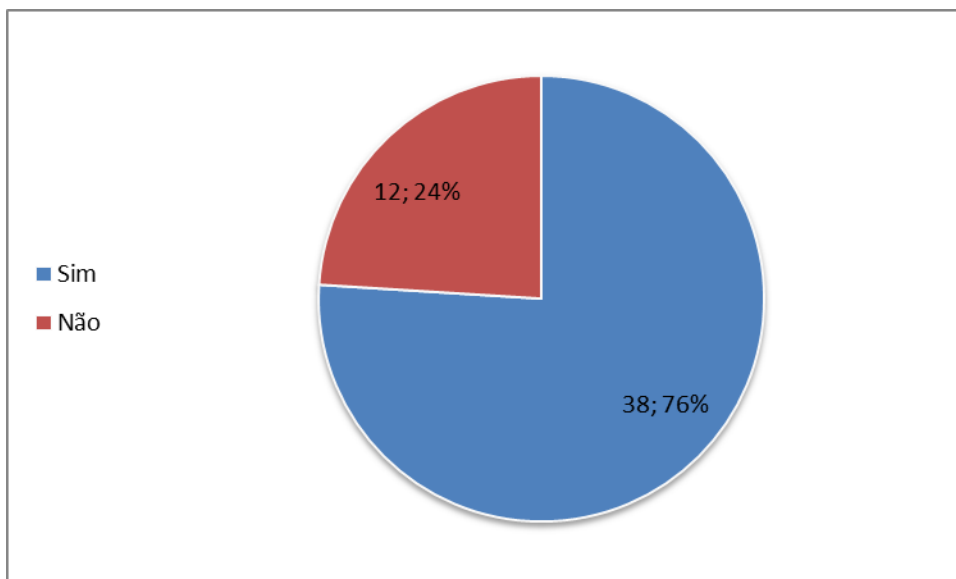


Fonte: Elaborado pelos autores

A figura 2 traz a representação da quantidade de vezes que a família do entrevistado costuma se reunir, a maior frequência é a de uma vez por semana (representando 36% das respostas obtidas), seguida de uma vez a cada quinze dias (18%), outra periodicidade (14%), uma vez por mês (12%), três vezes na semana (8%), e todos os dias e uma vez por ano com 6% das respostas em cada uma das respectivas alternativas.

De acordo com o levantamento é possível verificar que 62% dos entrevistados reúne a família ao menos 2 vezes ao mês.

Figura 3 Utiliza mesa auxiliar para fazer atividades em casa?

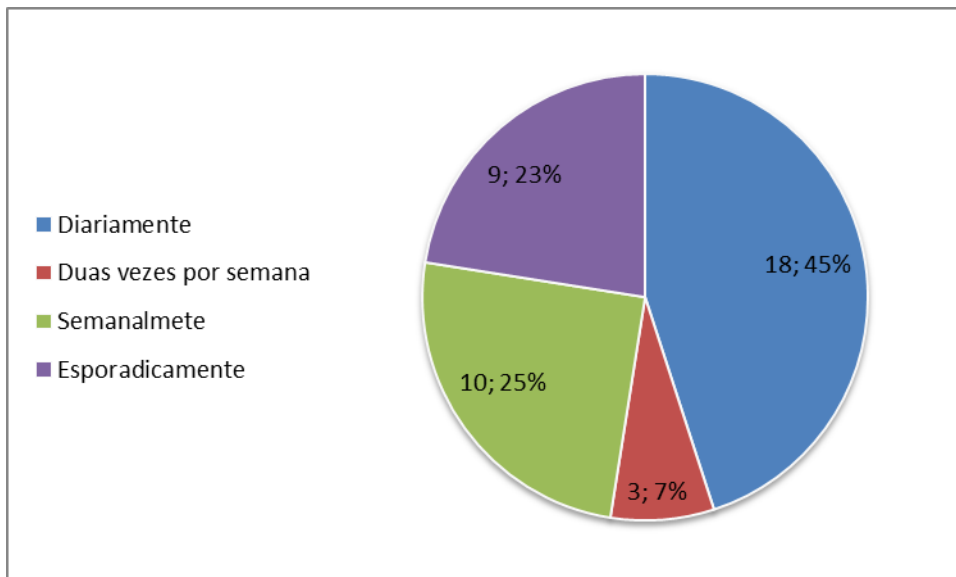


Fonte: Elaborado pelos autores

A figura 3 traz a questão da utilização de uma mesa auxiliar para a realização das atividades do dia a dia, sendo 76% das respostas positivas, contra 24% negativas.

O gráfico mostra a necessidade de uma mesa auxiliar na rotina dos participantes já que três em cada quatro pessoas sentem a necessidade de algo prático o que demonstra um potencial interesse em nosso produto.

Figura 4 Periodicidade para uso da mesa móvel

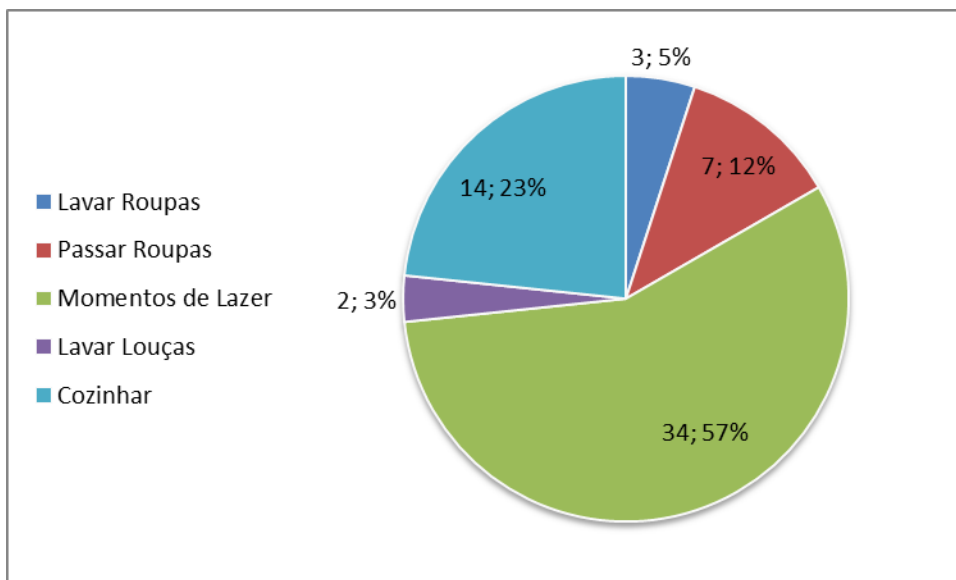


Fonte: Elaborado pelos autores

Na figura 4 é possível notar a periodicidade de utilização da mesa móvel, quarenta entrevistados responderam, sendo que 45% deles usam a mesa diariamente, 25% usam ela semanalmente, 23% esporadicamente, e 7% usam duas vezes por semana.

Com base nas respostas obtidas, nota-se a importância da durabilidade e do uso de material de qualidade no USEFUL já que 45% das respostas são de que o uso será diário.

Figura 5 Utilização do Móvel



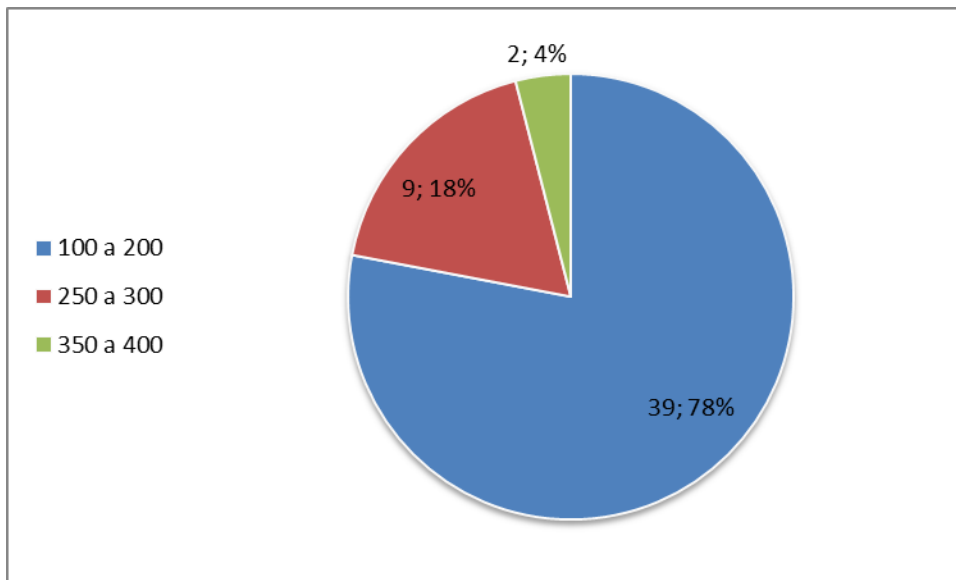
Fonte: Elaborado pelos autores

A figura 5 traz os locais onde o móvel será mais utilizado, a quantidade foi de sessenta respostas.

Dessas, 57% utilizariam o USEFUL para momentos de lazer, a resposta que obteve mais aceitação após essa foi a de utilização para cozinhar, trazendo 23% das respostas, em seguida passar roupas com 12%, lavar roupas com 5% e lavar louças com 3%.

Tendo em vista que 57% dos entrevistados utilizariam o produto em momentos de lazer, a empresa “ATRIEME LTDA” - ME utilizará essa resposta majoritária para o design no produto, já que o mesmo deve apresentar-se atrativo.

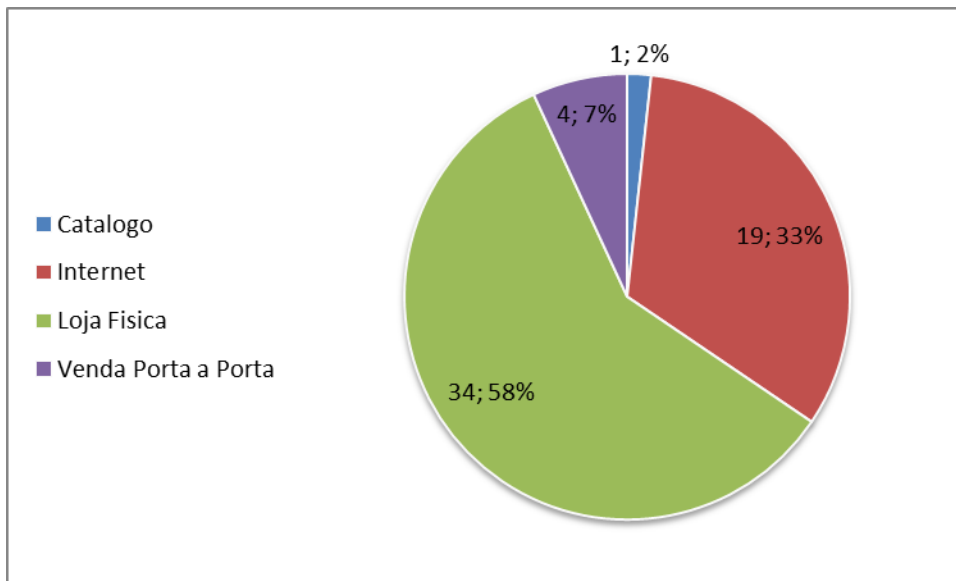
Figura 6 Preço (R\$)



Fonte: Elaborado pelos autores

A figura 6 remete a aceitação do preço por parte do público consumidor, tendo obtido 78% das respostas para a faixa de preço entre cem até duzentos reais, seguido da faixa de duzentos e cinquenta até trezentos reais com 18% de receptividade, e a faixa de trezentos e cinquenta a quatrocentos reais com 4% das respostas, o questionário continha também a opção de valor acima de quinhentos reais, mas a mesma não foi assinalada nenhuma vez, não sendo representada no gráfico.

Figura 7 Melhor Local para comprar



Fonte: Elaborado pelos autores

A figura 7 mostra qual a forma de venda mais adequada para a aquisição do móvel, sendo que 58% dos entrevistados assinalaram que preferem comprá-lo em uma loja física, 33% optaram pela compra via internet, 7% através da venda porta a porta, e 2% optaram por compras através de catálogos.

Esse levantamento traz uma mudança na estratégia de vendas do produto, já que 29 dos 50 entrevistados tem preferência por realizar a compra em uma loja física, demandando maiores investimentos em um espaço físico para a venda.

3. PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O empreendimento consiste na produção e venda do USEFUL, durante o decorrer do plano de negócio será apresentado detalhadamente como e onde o mesmo será fabricado, os custos fixos e variáveis, e demais informações como concorrentes, fornecedores, lucratividade e etc.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O nome escolhido para representar a empresa foi “ATRIEME LTDA” - ME já que a mesma é uma sociedade empresarial de responsabilidade limitada e o Nome “ATRIEME” faz referência as iniciais dos sócios proprietários, sendo o “A” de Ana Vitória e “TRI” vem no numeral três em inglês (three) e o “EME” seria da inicial “M” de Marcos, Maria e Mariana.

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01/ Atribuição: E-commerce	
Nome: Ana Vitória da Silva Gomes	
Endereço: Rua Lucélia 760	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: ana.vitoriasgomes01@gmail.com	Telefone: 14997615450

Tabela 1 E-commerce

Fundador 02/ Atribuição: Área Financeira	
Nome: Marcos Roberto Lopes dos Santos	
Endereço: Rua Euclides Borges de Azevedo 53	Cidade/Estado: Tupã – SP
E-mail: marcos_338@hotmail.com	Telefone: 14996479119

Tabela 2 Área Financeira

Fundador 03/ Atribuição: Área Administrativa	
Nome: Maria Eduarda de Sá Cambauva	
Endereço: Rua Aleixo Correia Neto nº 200	Cidade/Estado: Tupã – SP
E-mail: dudacambauva@hotmail.com	Telefone: 14996080035

Tabela 3 Área Administrativa

Fundador 04/ Atribuição: Área Comercial	
Nome: Mariana Fátima Ribeiro	
Endereço: Av. Campos Salles 631 ^a	Cidade/Estado: Herculândia - SP
E-mail: mariana.fatiribeiro@hotmail.com	Telefone: 14998280709

Tabela 4 Área Comercial

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Ana Vitória da Silva Gomes: Graduada no Ensino Médio, cursando Técnico em Comércio.

Marcos Roberto Lopes dos Santos: Graduando do Ensino Superior (Administração – Unesp), cursando Técnico em Comércio.

Maria Eduarda de Sá Cambaúva: Graduada no Ensino Médio, cursando Técnico em Comércio.

Mariana Fátima Ribeiro: Graduada no Ensino Superior (Psicologia - FAP), cursando Técnico em Comércio.

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Atrieme / A3M

CNPJ: 11.477.358/0001-26 (fictício)

Missão, Visão e Valores da Empresa.

Missão: Disponibilizar produtos que ofereçam conforto, beleza e comodidade, unindo o útil ao agradável.

Visão: Ser uma empresa reconhecida no município de Tupã e que não tenha barreiras de acesso.

Valores: Ética, compromisso com os clientes e trabalho em equipe.

Setor de Atividade

A empresa “ATRIEME LTDA” – ME tem como setor de atividade a área moveleira, que consiste na fabricação de móveis com predominância de madeira de acordo com o código CNAE 3101-2/00.

3.3.1. Forma Jurídica

A forma jurídica na qual a empresa se enquadra é microempresa (ME), cujo faturamento é de, no máximo, R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) por ano. Sendo a estimativa de faturamento da “ATRIEME LTDA” – ME de R\$ 357.420,00 (trezentos e cinquenta e sete mil quatrocentos e vinte reais) anualmente.

A empresa Atrieme trata-se de uma companhia limitada, visto que é composta por 4 sócios com participações limitadas de 25% cada.

3.4. CAPITAL SOCIAL

O capital social são todos os recursos como, por exemplo, dinheiro equipamentos e ferramentas utilizadas pelos proprietários para a montagem do negócio.

Nomes dos Fundadores	Valor do Capital Integralizado
Ana Vitória da Silva Gomes	R\$15.000,00
Marcos Roberto Lopes dos Santos	R\$15.000,00
Maria Eduarda de Sá Cambauva	R\$15.000,00
Mariana Fátima Ribeiro	R\$15.000,00

Tabela 5 Fundadores

3.5. FONTE DE RECURSOS

A fonte de recursos utilizada para a abertura da empresa será totalmente própria dos fundadores. Cada sócio contribuirá com o valor de R\$ 15.000,00 (quinze mil reais) como investimento, sem que seja necessário vender patrimônios pessoais para obter essa quantia.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1. Análise dos Clientes

A faixa etária do nosso público alvo está entre 20 e 50 anos e costumam reunir a família para lazer, situações em que o produto mais auxiliaria, como churrasco e almoço de domingo.

Embasados na pesquisa de mercado, a necessidade de compra do USEFUL, será maior para atividades de lazer em que se costuma reunir grande parte da família, geralmente finais de semana e festas anuais. Costumam comprar em sites e lojas físicas, e pretendem pagar pelo produto entre R\$100,00 (cem reais) e R\$200,00 (duzentos reais).

O que leva as pessoas de modo geral, a comprarem o produto é o preço de venda inferior ao praticado no mercado, a qualidade dos produtos

utilizados na fabricação, o horário de entrega diferenciado, ou seja, depois das 18h, diferente do horário comercial. Venda a prazo em até 2x somente no cartão.

Análise dos Concorrentes

Concorrentes são pessoas que vendem o mesmo tipo de produto ou serviço, similares aos oferecidos pela empresa “ATRIEME LTDA” – ME.

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Concorrente 01	Carro Para Churrasco Retangular Tramontina 10496/920	R\$ 3.799,99	A vista em Dinheiro; ou cartão podendo parcelar em até 8x de R\$ 474,99 s/ juros Ou 12x R\$365,75 c/ juros de 2,29% ao mês (valor total R\$4389,06)		
Concorrente 02	Carro Auxiliar para Churrasco Gourmet Maior Jatobá - Mão & Formão	1250,94	A vista em Dinheiro; ou cartão podendo parcelar em até 10x de R\$ 125,09 s/ juros ou 12x 120,40 c/ juros de 2,29% ao mês (valor total R\$1444,86)		
Concorrente 03	Carro De Churrasco Com Cepo - Tramontina	R\$ 699,90	A vista em Dinheiro; ou cartão podendo parcelar em até 8x de R\$ 87,48 s/ juros ou em 12x 67,36 c/ juros de 2,29% ao mês (valor total R\$803,39)		

Tabela 6 Concorrentes

Após a análise dos concorrentes, conclui-se que relacionado a preço a empresa “ATRIEME LTDA” – ME, tem uma vantagem grande em relação a estes, isso com certeza, abre portas para que possamos atingir clientes de outras classes sociais, levando em consideração o fato de que nossos concorrentes e seus preços de venda, tendem a atingir outro público, sendo vantajoso para nossa empresa. Visto que os concorrentes apresentados detêm tempo maior e experiência de mercado, fato que proporciona para os mesmos, maior visibilidade diante das mídias digitais, pois tem valor alto para o produto oferecido e foca em clientes específicos.

3.6.2. Análise dos Fornecedores

As empresas fornecedoras, foram analisadas em pesquisa de mercado, através de sites e redes sociais, e escolhidas por terem o que a empresa “ATRIEME LTDA” – ME busca, preços acessíveis, para grande escala de produção, pois a venda é realizada através do varejo.

Analisar fornecedores é com certeza uma das bases de um empreendimento, dado o fato de que preços, qualidade do produto, prazos e condições de pagamento são cruciais para o futuro negócio funcionar, a fase inicial e futuras despesas a princípio estão ligadas diretamente ao mercado fornecedor. Tendo em pauta que ter a planilha de fornecedores atualizada é critério chave, no decorrer dos processos e funcionamento da empresa.

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Madepã	Tabua Pinus 3 metros	23,50	A vista	Imediato	Tupã
2	Madepã	Rodinha sem freio	7,70	A vista	Imediato	Tupã
3	Madepã	Rodinha com freio	8,60	A vista	Imediato	Tupã

Tabela 7 Fornecedores

3.7. PLANO DE MARKETING

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O produto em comercialização trata-se de uma mesa móvel e multiuso, retangular, com rodinhas e a utilização pode ser em ambiente de lazer, bem como em ambiente doméstico. A medição da qualidade do produto será feita no pós-venda e de acordo com a satisfação do cliente. A linha de produção é no setor moveleiro, tendo este produto como medida 90cm de altura, 98,5 cm comprimento, 60cm de largura. Cor natural de madeira.

Figura 8 Apresentação do móvel



Fonte: Thaís Michele – Design de Interiores.

Figura 9 Apresentação do móvel



Fonte: Thaís Michele – Design de Interiores.

Figura 10 Apresentação do móvel



Fonte: Thaís Michele – Design de Interiores.

3.7.2. Preço

O preço foi formulado pela empresa, levando em consideração as variáveis de custo, análise de fornecedores, e análise dos concorrentes.

Com base em todos esses dados o preço de venda unitário do produto ficou definido em R\$259,00 (duzentos e cinquenta e nove reais).

3.7.3. Estratégias Promocionais

O produto terá seu lançamento oficial na feira de conclusão de curso na Etec Professor Massuyuki Kawano, onde ocorrerá o sorteio de um utensílio de cozinha da marca Tupperware chamando assim a atenção de possíveis clientes, e apresentando para aqueles que ainda não conhecem algo similar e mostrando as vantagens que a empresa “ATRIEME LTDA” – ME oferece em relação aos seus concorrentes diretos, principalmente pelo preço.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

A empresa contará com uma estrutura principal de comercialização, sendo a mesma contato direto com o cliente, sendo loja física ou site respectivamente, onde a primeira haverá um vendedor que apresentará o produto e onde será possível solucionar todas as dúvidas relativas ao Useful. E a segunda venda direta online, onde o cliente poderá adquirir o produto por essa plataforma, tendo em vista que o mesmo terá que arcar com o custo de frete caso resida fora do município de Tupã-SP.

3.7.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Goitacazes, 874	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Tupã/SP
Telefone/Fax: 3441-0338	

Tabela 8 Localização da Empresa

O local foi escolhido considerando o fato de que o mesmo possui índice elevado de movimento visto que é próximo da avenida principal da cidade além de contar com estacionamento, oferecendo assim conforto aos clientes, e esse espaço tem uma taxa de cobrança denominada zona azul onde o motorista paga o valor de dois reais para estacionar pelo período máximo de duas horas, além do baixo custo do aluguel que está sendo cobrado pela Imobiliária

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Capacidade Produtiva

A capacidade máxima de produção da empresa “ATRIEME LTDA” - ME será de cinco unidades por dia, sendo a quantidade mensal o total de cento e quinze unidades, considerando o fato de que um mês possui vinte e dois dias úteis, o que resulta em cento e dez unidades/ mês. Como a empresa trabalhará meio período no sábado, foi adicionada a quantidade de mais cinco unidades o que totaliza o número da quantidade inicial de cento e quinze unidades/ mês.

3.9 INVESTIMENTOS

3.9.1 Investimentos

Descrição	Quantidade	Valor unitário	Total
Mesa de Escritório	1	159,90	159,90
Notebook i3	1	1779,00	1779,00
Telefone sem fio	1	69,90	69,90
Roteador	1	89,99	89,99
Celular	1	629,00	629,00
Cadeira	1	179,99	179,99
Estante Multiuso	1	131,90	131,90
Banco	1	113,04	113,04
Maquina de Cartão	1	118,80	118,80
Saveiro (2010)	1	19,900	19,900
Custos com criação e hospedagem do site	1	160,00	160,00
Total			R\$23.331,52

Tabela 9 Investimento inicial

3.9.2 Capital de giro

O capital de giro trata-se do montante de recursos fundamentais para o funcionamento da empresa “ATRIEME LTDA” – ME, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.

A tabela a seguir consiste em descrever a matéria-prima para estoque inicial e fabricação, contendo a descrição, a quantidade adquirida, o valor unitário e o valor total, ou seja, o valor de todos os produtos adquiridos.

	Descrição	Quantidade (Unidades)	Valor unitário (R\$)	Total (R\$)
1	Tabua Pinus 3 metros	288	23,50	6.768,00
2	Rodinha sem freio	230	7,70	1771,60
3	Rodinha com freio	230	8,60	1978,80
	Total de estoques			10.518,40

Tabela 10 Estoque

Abaixo estão os valores do caixa mínimo, que é o valor necessário para que se possa manter a empresa, até que o dinheiro dos clientes entre em caixa.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	40%	0	0
A prazo (1)	50%	30	15
A prazo (2)	10%	60	6
A prazo (3)	0%	90	0
A prazo (4)	0%	120	0
		Prazo médio total	21 dias

Tabela 11 Prazo médio de vendas

Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

É o prazo que o cliente tem para efetuar o pagamento do produto adquirido.

Prazo médio de compras	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	50%	0	0
A prazo (1)	20%	30	6
A prazo (2)	20%	60	12
A prazo (3)	10%	90	9
A prazo (4)	0%	120	0
		Prazo médio total	27 dias

Tabela 12 Prazo médio de Compras

Seguindo o raciocínio da tabela anterior, porém nesse caso o prazo se refere ao tempo que a empresa Atrieme pagará seus fornecedores.

O cálculo do estoque da empresa é de acordo com sua produção mensal, ou seja, a necessidade em número de dias do estoque é de trinta dias.

Depois é necessário identificar a necessidade líquida de capital de giro em dias, que é a diferença entre os recursos que a empresa não possui em caixa (como estoques e valores a serem recebidos por exemplo) e os recursos fornecedores que estão no caixa da empresa.

	Número de dias
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – Prazo médio das vendas	21 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	30 dias
Subtotal 1 (1+2)	51 dias
Recursos de terceiro no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio das compras	27 dias
Subtotal 2	27 dias
Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 – subtotal 2)	24 dias

Tabela 13 Capital de giro

Pode-se concluir então que a empresa Atrieme necessita do prazo de vinte e quatro dias para cobrir seus gastos e financiar clientes.

Caixa Mínimo

O Caixa mínimo Representa a quantia de dinheiro necessária para que a empresa financie suas operações iniciais.

É obtida ao multiplicarmos a necessidade líquida de capital de giro em dias pelo custo total diário da empresa.

1. Custo fixo mensal	R\$ 3706,33
2. Custo variável mensal	R\$ 21.546,40
3. Custo total da empresa (1+2)	R\$ 25.252,73
4. Custo total diário (item 3/ 30 dias)	R\$ 841,76
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (quadro anterior)	24 dias
Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 20.202,24

Tabela 14 Caixa mínimo

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa para um período de vinte e quatro dias é de R\$ 20.202,24. (Vinte mil duzentos e dois reais e vinte e quatro centavos).

Resumo do capital de Giro

Investimentos Financeiros	R\$
A – Estoque Inicial	10.518,40
B – Caixa mínimo	20.202,24
Total do capital de giro	30.720,64

Tabela 15 Resumo do capital de giro

3.9.3 Investimento total

Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos	23.331,52	43
2. Capital de Giro	30.720,64	57
Total (1+2)	54.052,16	100
FONTES DE RECURSOS	Valor R\$	(%)
1. Recursos próprios	60.000	100
2. Recursos de Terceiros		
3. Outros		
Total (1+2+3)	60.000	

Tabela 16 Investimento Total

3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

3.10.1. Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA			
Produto	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1-Useful	115	259,00	29.785,00
TOTAL			29.785,00

Tabela 17 Faturamento Mensal

3.10.2. Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto

A informação sobre estimativa de custo é importante, pois os gastos com matéria-prima e embalagem são classificados como custos variáveis. Como o próprio nome diz, esses custos variam, aumentam ou diminuem, de acordo com o volume produzido ou vendido pela “ATRIEME LTDA” – ME.

Mesa Multiuso Com Rodinhas

CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR PRODUTO			
Mesa Multiuso com Rodinhas			
Material/Insumos utilizados	Quantidade Necessária	Custo Unitário(R\$)	TOTAL(R\$)
Tabua Pinus 3 metros	2,33	23,50	52,88
Rodinha sem freio	2	7,70	15,40
Rodinha com freio	2	8,60	17,20
Mão de Obra	1	100	100
TOTAL			185,48

Tabela 18 Custo Unitário

Custo Variável Mensal

Como descrito anteriormente a produção mensal da empresa será de cento e quinze unidades, tendo como base que cada uma tem o custo de R\$185,48 (cento e oitenta e cinco reais e quarenta e oito centavos) para achar o custo variável mensal basta multiplicar esses dois valores.

A multiplicação é realizada da seguinte maneira: R\$ 185,48x115 constando então como resultado final o valor de: R\$ 21.330,20 (vinte e um mil trezentos e trinta reais e vinte centavos).

3.10.3. Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa

Os custos fixos são todos os gastos que não se alteram em função do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período.

FUNÇÃO	QTD	SALÁRIO MENSAL	(%) DE ENCARGOS SOCIAIS	ENCARGOS SOCIAIS R\$	TOTAL R\$
1.Vendedor	1	998,00		166,33	1164,33
2.Vendedor Externo	1	1300,00		216,67	1516,67
TOTAL					2681,00

Tabela 19 Funcionários

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Aluguel	R\$ 450,00
Salários (salário + encargos)	R\$ 2681,00
IPTU (mensal)	R\$ 50,00
Material de Escritório	R\$ 69,00
Material de Limpeza	R\$ 40,00
Escritório de Contabilidade	R\$ 250,00
IPVA (mensal)	66,33
Combustível e manutenção	100,00
Total	R\$ 3706,33

Tabela 20 Custos fixos

3.10.4. Margem de Contribuição Unitária

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Custos	Valores
Receita Total (preço de venda)	R\$ 259,00
Custos variáveis unitários	R\$ 185,48
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 73,52

Tabela 21 Contribuição Unitária

3.10.5 – Estimativa dos custos de comercialização

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO (R\$)	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	5,64	357.420	20.158,49
SUBTOTAL 1			20.158,49
2. GASTOS COM VENDAS			
Taxa de administração do cartão de crédito	2,19	357.420	7827,50
Comissão sobre as vendas	1,0	357.420	3574,20
SUBTOTAL 2			11.401,70
TOTAL (1+2)	10,11		31.560,19

Tabela 22 Custos de comercialização

Para se chegar na porcentagem da alíquota do simples nacional foi utilizada a fórmula receita bruta total acumulada nos doze meses anteriores vezes o valor da alíquota que se encaixa de acordo com o faturamento total (de 180.000,01 (cento e oitenta mil reais e um centavo) a 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) é 7,3%) menos a parcela de deduzir constante (R\$ 5.940,00 cinco mil novecentos e quarenta reais) dividido pela receita bruta total nos doze meses anteriores.

Depois de realizado o cálculo a empresa chegou a porcentagem de 5,64%, onde a mesma foi utilizada para calcular o valor do faturamento total que deve ser destinado para pagar o simples nacional, sendo esse R\$20.158,49 (vinte mil cento e cinquenta e oito reais e quarenta e nove centavos).

Foi utilizado para base do cálculo da alíquota do cartão de crédito a função débito do mesmo, tendo em vista que foi calculada a taxa de 100% das vendas sendo feitas nessa modalidade, equilibrando assim quando a taxa for superior (função crédito do cartão) e quando o pagamento for na modalidade a vista, onde não é necessário deduzir nenhuma taxa.

3.10.5 Custo total

3.10.5.1 Custo total unitário

Itens	Valor
Custo variável unitário	R\$185,48
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo total pelas unidades produzidas)	R\$32,23
TOTAL	R\$217,71

Tabela 23 Custo total unitário

3.10.5.1.1 Preço de venda unitário

Item	Valores
Custo total unitário	R\$217,71
Margem de Lucro (15,94%)	R\$41,29
Total:	R\$259,00

Tabela 24 Preço de venda unitário

3.10.5.2 Custo total dos itens

DESCRIÇÃO	R\$
Custo total com materiais diretos	255.962,40
Custo de comercialização total	31.560,19
custos fixos totais	44.475,96
Custo total	331.998,55

Tabela 25 Custo total dos itens

3.11 INDICADORES FINANCEIROS

3.11.1 Lucratividade

A lucratividade é obtida pela fórmula faturamento total menos o custo total e dividido pelo faturamento total. É a forma como é medido o lucro líquido em relação as vendas, ou seja, o lucro depois de pagas todas as despesas como salários, matéria-prima dentre outras.

Isso verifica se a empresa “ATRIEME LTDA” – ME tem poder de crescimento e competitividade no ramo moveleiro.

Primeiramente é necessário calcular o lucro líquido, então foi feita a subtração do Faturamento total pelo custo total. Sendo então utilizada a seguinte fórmula: $357.420,00 - 331.998,55$. Após realizado esse cálculo o resultado que corresponde ao lucro líquido é o valor de R\$25.423,45 (vinte e cinco mil quatrocentos e vinte e três reais e quarenta e cinco centavos).

Esse valor deve ser dividido pelo faturamento total para se chegar a lucratividade da empresa que usa como fórmula os dados a seguir: $25.423,45 / 357.420,00$.

Com base nos cálculos acima, a lucratividade da empresa “ATRIEME LTDA” – ME é de 7,11% ao ano.

Isso quer dizer que a cada R\$ 100.000,00 (cem mil reais) de receita total, R\$ 7.110,00 (sete mil cento e dez reais) são lucro.

3.11.2 Rentabilidade

A rentabilidade apresenta quanto tempo o capital investido levará para ser devolvido aos sócios. Sua fórmula é a divisão do lucro líquido pelo investimento total, e seu resultado é dado em percentual em relação ao tempo, que pode ser em meses ou anos. Segue a fórmula: $25.423,45 / 60.000$. Consta que esse índice é de 42,37%. Sendo assim, a cada ano, os sócios empresários recuperam 42,37% do valor que investiram.

3.11.3 Prazo de retorno do investimento

O prazo de retorno do investimento é o tempo que demora para a empresa recuperar o valor que investiu. Para se chegar a esse valor é necessário dividir o valor investido pelo lucro líquido da empresa, ou seja, $60.000/25.423,45$.

O valor encontrado após essa divisão é 2,36. Isso significa que 2 anos quatro meses e nove dias é o tempo que a empresa levará para chegar no ponto de equilíbrio, sendo esse o momento em que o lucro obtido pela empresa paga todo o investimento feito para a estruturação da mesma.

3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A Análise SWOT do Plano de Negócio Descritivo desenvolvido trata-se da avaliação de Forças e Fraquezas/ Oportunidades e Ameaças

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças <ul style="list-style-type: none">- Preço de custo- Multiuso- Acessível	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">- Um produto inovador, com personalização própria.- Fornecedores Acessíveis.
Pontos Fracos	Fraquezas <ul style="list-style-type: none">- Concorrentes- Equipe em caso de produção em longa escala	Ameaças <ul style="list-style-type: none">- Aumento da tarifa de impostos que venham a repercutir no valor do produto

Tabela 26 Análise SWOT

Conclusão da Análise SWOT: Temos como pontos fortes fatores, como preço de custo, o produto ser acessível e multiuso, sendo inovador e com personalização própria e tendo fornecedores acessíveis, a partir disso, conseguimos atingir diversas variáveis. Os pontos fracos podem ser levados em consideração, para viabilizar e criarmos estratégias de melhora com relação aos aspectos citados.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o cotidiano cada vez exigindo mais tempo das pessoas, notou-se a oportunidade de desenvolver um produto que tem por finalidade a inovação, as diferentes formas de uso e o design.

Por meio de uma pesquisa exploratória quali-quantitativa, apontou-se dados relevantes, como o fato de as pessoas sentirem falta de um produto para auxiliar no dia-a-dia, nesse sentido o produto foi desenvolvido de modo que supra tal necessidade.

O questionário aplicado demonstrou que o preço a ser praticado condiz com as expectativas dos potenciais clientes, ou seja, há uma demanda no mercado pelo produto.

Enquanto a análise financeira identificou uma rentabilidade de 7,11% ao ano e um tempo de retorno de aproximadamente dois anos, quatro meses e nove dias.

Conclui-se então que a empresa “ATRIEME LTDA” – ME e seu produto USEFUL possuem viabilidade mercadológica e financeira.

REFERÊNCIAS

FALLER, Lisiane P.; ALMEIDA, Martinho I. R. **Planejamento por cenários: preparando pequenas empresas do varejo de móveis planejados para um futuro competitivo.** R. Adm., São Paulo, v.49, n.1, p.171-187, jan. / fev. / mar. 2014.

GALINARI, Rangel, et.al. **A competitividade da indústria de móveis do Brasil: situação atual e perspectivas.** Biblioteca Digital. BNDES Setorial, 37, p. 227-272.

GIL, Antônio C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2011.

PREMIERE EXCLUSIVE, 2018.

Disponível em: <<http://bit.ly/mesatramontina19> > Acesso em: 17/11/2018

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

“ATRIEME LTDA”-ME

CONTRATO SOCIAL DE CONSTITUIÇÃO

Pelo presente instrumento de contrato particular, os abaixo assinados: -

1. ANA VITÓRIA DA SILVA GOMES, brasileira, natural de Tupã, SP, nascido aos 08 de maio de 2001, solteira, técnica em comércio, CPF 467.675.168-05, RG 53.957.581-1 SSP-SP, ana.vitoriasgomes01@gmail.com; residente e domiciliada à Rua Lucélia, 760, Bairro Centro, Tupã, SP, (CEP 17.604-300).

2. MARCOS ROBERTO LOPES DOS SANTOS, brasileiro, natural de Tupã, SP, nascido aos 20 de fevereiro de 1997, solteiro, técnico em comércio, CPF 449.246.208-23, RG 50.083.461-1 SSP-SP, marcos_338@hotmail.com; residente e domiciliado à Rua Euclides Borges de Azevedo, 53, Bairro Cecap, Tupã, SP, (CEP 17.606-410).

3. MARIA EDUARDA DE SÁ CAMBAUVA, brasileira, natural de Tupã, SP, nascida aos 25 de junho de 1998, solteira, técnica em comércio, CPF 455.219.518-22, RG 56.412.898-3 SSP-SP, dudacambauva@hotmail.com; residente e domiciliada à Rua Aleixo Correia Neto, 200, Bairro Centro, Tupã, SP, (CEP 17.603-180).

4. MARIANA FÁTIMA RIBEIRO, brasileira, natural de Herculândia, SP, nascida aos 16 de junho de 1993, divorciada, técnica em comércio, CPF 428.760.848-80, RG 48.927.272-1 SSP- SP, mariana.fatiribeiro@hotmail.com, residente e domiciliada à AV. Campos Salles, 631, A, Bairro, Centro, Herculândia, SP, (CEP 17.650-000).

Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

DA DENOMINAÇÃO E DA SEDE

1ª A sociedade agirá sob o nome empresarial **“ATRIEME LTDA”-ME.**, e terá sede na Rua Goitacazes, 874, Centro, no Município de Tupã, SP.

E-mail institucional da Atrieme
atrieme@gmail.com

DO CAPITAL SOCIAL

2ª O capital social será **R\$60.000,00** (sessenta mil reais), divididos em 60.000 cotas, no valor nominal de R\$1,00 (um real), cada uma, totalmente integralizadas neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios, conforme segue:

a) ANA VITÓRIA DA SILVA GOMES - - 15.000
Cotas R\$15.000,00

b) MARCOS ROBERTO LOPES DOS SANTOS - - 15.000
Cotas R\$15.000,00

c) MARIANA FATIMA RIBEIRO - – 15.000
Cotas R\$15.000,00

d) MARIA EDUARDA DE SÁ CAMBAUVA - – 15.000
Cotas R\$15.000,00

DO OBJETO SOCIAL

3ª O objeto social será: - produção e venda de mobília, e acessórios, (gaveta, prateleiras), com personalização direta e planejamento, feita de madeira de pinho, com rodinhas giratórias de silicone; Venda direta para o mercado interno, atacadista e varejista;

DO INÍCIO E PRAZO DE DURAÇÃO DA SOCIEDADE

4ª A sociedade iniciará suas atividades em **1º de janeiro de 2020** e seu prazo de duração é indeterminado.

DA CESSÃO DE COTAS

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

DA RESPONSABILIDADE LIMITADA E SOLIDÁRIA

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

DA ADMINISTRAÇÃO

7ª A administração da sociedade será exercida pelo sócio **MARCOS ROBERTO LOPES DOS SANTOS**, retro qualificado, com os poderes e atribuições de **Gerente-Administrativo**, o qual fica autorizado a fazer uso do nome empresarial, bem como, caber-lhe-á a responsabilidade de representar ativa e passivamente a sociedade, judicial e extrajudicialmente, podendo para tanto, praticar todos os atos compreendidos no objeto social, sempre no interesse da sociedade, sendo-lhe vedado no entanto, o uso da denominação social em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações, seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização dos outros sócios.

DA DEMONSTRAÇÃO FINANCEIRA

8ª Ao término do cada exercício social, em 31 de dezembro de cada ano, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apuradas.

DA DELIBERAÇÃO SOBRE AS CONTAS

9ª. Nos quatro (4) meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão o administrador, quando for o caso.

DAS FILIAIS

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

DA RETIRADA “PRO LABORE”

11ª Os sócios definiram de comum acordo, não realizar nenhuma retirada de valores, a título de “pró-labore”, no período de um ano, da constituição da sociedade. Cumprindo esse período fica definido, a retirada semestral no valor de R\$ 8.000,00 que será dividido igualmente entre as partes.

DA DISSOLUÇÃO OU SUCESSÃO “CAUSA MORTIS”

12ª Falecendo ou interdito qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou dos sócios remanescentes, o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

DA DECLARAÇÃO DO ADMINISTRADOR

13ª O Administrador declara, sob as penas da lei, de que não está impedido de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

DA ELEIÇÃO DO FORO

14ª **Fica eleito o foro da cidade de Tupã, SP**, para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato, bem como, para a solução de qualquer divergência em relação ao cumprimento do presente contrato social.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em três (3) vias, de igual teor e forma, na presença das testemunhas abaixo, que a tudo presenciaram.

Tupã, SP, 18 de junho de 2019.

SÓCIOS:

ANA VITÓRIA DA SILVA GOMES

MARCOS ROBERTO LOPES DOS SANTOS

MARIA EDUARDA DE SÁ CAMBAUVA

MARIANA FÁTIMA RIBEIRO

TESTEMUNHAS:

EDVALDO NAVAS RODRIGUES
1ª TESTEMUNHA

JURANDIR FERNANDES
2ª TESTEMUNHA

VISTO:

Advogado
OAB-SP

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC
PROFESSOR MASSUYUI KAWANO**

Pesquisa de Mercado do produto USEFUL

1) Qual a sua idade?

- Até 21 anos
- 22-30 anos
- 31-40 anos
- +40 anos

2) Em qual região da cidade/Estado

você mora?

- Norte
- Sul
- Leste
- Oeste

3) Qual a periodicidade que você

costuma reunir a família para

refeição?

- 3 vezes por semana
- 1 vez por semana
- a cada 15 dias
- 1 vez por mês
- Outro

4) Você costuma precisar de uma

mesa de apoio para as atividades

domésticas/lazer da sua casa?

- Sim
- Não

5) Se Sim com qual frequência?

- Diariamente
- 2 vezes por semana
- Semanalmente
- Esporadicamente

6) Em que situação esse produto te
auxiliaria?

- Lavar roupas
- Passar Roupa
- Momentos de Lazer
- Lavar Louças
- Cozinhar

7) Quanto você estaria disposto a
pagar por um produto multiuso com
facilidade de manuseio?

- 100 a 200
- 250 a 300
- 350 a 400
- 500 ou mais

8) Onde você estaria disposto a
comprar esse produto?

- Catálogo
- Internet
- Loja Física
- Venda Porta a Porta
- Outro

ANEXOS

Anexo 1 Precificação da matéria prima

*** <<<DEPÓSITO DE MADEIRAS MADEPA>>> ***

End. : Rua Aimorés, 415 - Fone (14) 3441-4241 (14) 99611-5888 (vivo)
Cidade Tupã - Est. : S.P.

218196
Data
30/04/2019

Cliente: 1 - CONSUMIDOR
Bairro: Cidade TUPA - SP
Equipe: NEWTON
Equipe Aux:

End.:
Fone1:
Fone2:

Observações:

QTDE	UN	Descrição	Vir Unitário	Vir total
2	UN	TABLIA PINUS 30CM APARELHADA 3,00 METROS	23,5000	47,00
2	UN	RODIZIO GOLD TRANSPARENTE 35MM SEM FREIO	7,7000	15,40
2	UN	RODIZIO GOLD TRANSPARENTE 35MM COM FREIO	8,6000	17,20

Documentos						Totais	
Vencimento	Valor	Vencimento	Valor	Vencimento	Valor	Produtos:	
30/05/2019	79,60						79,60
						Total:	79,60

Operador: BEL

CONSUMIDOR
CPF:

N. Y. TAKAHARA & CIA LTDA
51.655.892/0001-08

Anexo 2 Contrato de prestação de serviços primeira página

CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS E DE ASSUNÇÃO DE RESPONSABILIDADE TÉCNICA

CONTRATANTE: ATRIEME LTDA , 11.477.358/0001-26, Goitacazes, 874, setor moveleiro neste ato representada por seu sócio-gerente Marcos Roberto Lopes dos Santos , brasileiro, solteiro, consultor comercial, RG 50.083461-1, CPF 449.246.208-23

CONTRATADO:

Danielis Manoel e Maromatto, Rua América nº 890 Representada pelo seu sócio gerente Pedro Jorge

Pelo presente instrumento particular de Contrato de Prestação de Serviços e de Assunção de Responsabilidade Técnica, as partes acima qualificadas têm entre si justo e avençado o seguinte.

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

A **CONTRATANTE**, empresa cuja atividade é da área de setor moveleiro a fim de atender ao que determina o parágrafo único do Artigo 10 da Lei Federal nº 12378 de 31 de dezembro de 2010, firma o presente contrato com o(a) **CONTRATADO(A)**, o(a) qual obriga-se a prestar à **CONTRATANTE** serviços profissionais atinentes a sua formação e habilitação técnico-profissional conforme atribuições previstas na Lei Federal 12.378/2010, nas áreas afins e correlatas de arquitetura e urbanismo e a assumir a responsabilidade técnica perante o referido órgão de fiscalização profissional (CAUTO Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Tocantins) e outros que lhe exijam.

Parágrafo único – O(A) **CONTRATADO(A)** prestará à **CONTRATANTE** as seguintes atividades: molde das peças e montagem e da mesa multiuso useful enfim, tudo o que for pertinente à sua capacitação profissional para manter a regularidade da atividade explorada pela **CONTRATANTE**.

CLÁUSULA SEGUNDA – DA REMUNERAÇÃO

A **CONTRATANTE** é responsável por eventuais retenções de impostos e contribuições previstos na legislação tributária e previdenciária e pagará ao (à) **CONTRATADO(A)**, todo dia 15 do mês subsequente àquele do serviço efetivamente prestado , a importância de R\$11.500,00(onze mil e quinhentos reais)
O pagamento será efetuado na sede da **CONTRATANTE**, com emissão do respectivo recibo pelo(a) **CONTRATADO(A)**.

Parágrafo 1º – No caso de atraso nos pagamentos, a **CONTRATANTE** estará automaticamente em mora, arcando com juros de 1% (um por cento) ao mês e multa de 10% (dez por cento), facultado ao(à) **CONTRATADO(A)** a rescisão do contrato nos termos do parágrafo primeiro da cláusula sexta, sem prejuízo da cobrança judicial do débito pela via executiva judicial.

Parágrafo 2º- No caso de atraso da entrega do material por parte do **CONTRATADO** caberá

Anexo 3 Contrato de prestação de serviços segunda página

multa de 30% do valor mensal contratual, que será descontado no valor pago pelo Contratante.

CLÁUSULA TERCEIRA – DA VIGÊNCIA

O presente contrato é firmado pelo prazo de dois anos, passando a vigorar a partir da data de sua assinatura, podendo ser rescindido pelo contratante no caso de falta de entrega do material e pelo contratado no caso de falta ou atraso de pagamento.

CLÁUSULA QUARTA – DA RESCISÃO

O presente contrato poderá ser rescindido por qualquer uma das partes, mediante notificação a outra, por escrito, com prazo mínimo de 30 (trinta) dias de antecedência, ressalvada a hipótese da parte denunciante optar por indenizar a outra do valor correspondente ao da prestação dos serviços referente ao período.

Parágrafo 1º - O contrato também poderá ser rescindido em caso de violação de quaisquer das cláusulas deste contrato, pela parte prejudicada, mediante denúncia imediata, sem prejuízo de eventual indenização cabível.

Parágrafo 2º - Qualquer tolerância das partes quanto ao descumprimento das cláusulas do presente contrato constituirá mera liberalidade, não configurando renúncia ou novação do contrato ou de suas cláusulas que poderão ser exigidos a qualquer tempo.

CLÁUSULA QUINTA – DO REGIME JURÍDICO

As partes declaram não haver entre si vínculo empregatício, tendo o(a) **CONTRATADO(A)** plena autonomia na prestação dos serviços, desde que prestados conforme as condições ora pactuadas e demais exigências legais do Conselho de Arquitetura e Urbanismo quanto à responsabilidade técnica. O(a) **CONTRATADO(A)** responde exclusivamente por eventual imprudência, negligência, imperícia ou dolo na execução de serviços que venham a causar qualquer dano à **CONTRATANTE** ou a terceiros, devendo responder regressivamente caso a **CONTRATANTE** seja responsabilizada judicialmente por tais fatos, desde que haja a denúncia da lide, salvo no caso de conduta da própria **CONTRATANTE** contrária à orientação dada pelo(a) **CONTRATADO(A)**.

Parágrafo único – Tendo em vista a importância da responsabilidade técnica assumida, o(a) **CONTRATADO(A)** deverá fazer por escrito suas orientações à **CONTRATANTE** e aos seus prepostos, mediante protocolo de recebimento ou ciência.

CLÁUSULA SEXTA – DO FORO DE ELEIÇÃO


As partes elegem o foro da Comarca de Tupã para qualquer demanda judicial relativa ao presente contrato, com exclusão de qualquer outro.

E por estarem justas e contratadas, na melhor forma de direito, as partes assinam o presente instrumento em 04 (quatro) vias originais e de igual teor e forma, na presença das testemunhas que também o assinam, dando tudo por bom, firme e valioso.

Anexo 4 Contrato de prestação de serviços terceira página

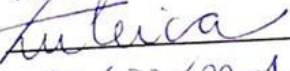
Tupã

27.05.2019
Local, dia, mês e ano.

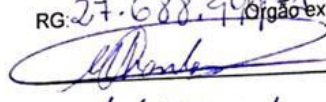

CONTRATANTE

CONTRATADO(A)

TESTEMUNHAS (informar nome e RG):



RG: 27.688.409-1 Órgão expedidor:




RG: 16265334 Órgão expedidor:

Anexo 5 Captura de tela loja virtual

SETOR MOVELEIRO

Digite o que procura...



Mesa Auxiliar com Rodinhas
Atrieme | Multiuso
Mesa Multiuso com Rodinhas
Imediata

mais informações

QUANTIDADE **1**

por: R\$ 259,00

COMPRAR

Ver outras formas de pagamento e parcelamento

Frete e prazo calcular
Não sei meu cep

Curtir 0 Compartilhar Tweetar
Compartilhar

Envie-nos uma mensagem jvachat

Anexo 6 Captura descrição loja virtual

Descrição do Produto

Ocultar

A ideação é um processo, que consiste também de forma geral em inovar, e inovar digamos que não é algo tão simples e fácil, mas também não é complicado, ideação tem a ver com gerar ideias novas e melhores, fazendo referência direta ao produto da empresa "ATRIEME LTDA"-ME.

O mesmo que recebeu o nome de "USEFUL" derivado do inglês e tendo como tradução a palavra "ÚTIL" é um produto multiuso, com metragem de 90cm de altura, 100 cm comprimento, 60cm de largura, tendo como finalidade o auxílio a diversas tarefas rotineiras ou não dos clientes, um exemplo de uso do mesmo seria como uma bancada a mais para a preparação de massas, churrascos e refeições em geral, podendo também ser utilizado no transporte de itens no perímetro doméstico, tais como roupas e utensílios. Por fim através de tais conceitos, apresentações e características peculiares, estabeleceu-se este tema e este produto.

Institucional

- Contato
- Busca avançada
- Como Comprar
- Dúvidas Frequentes
- Política de Privacidade
- Quem somos
- Trocas e Devoluções

Formas de Pagamento



Siga-Nos



Formas de Envio



Loja Virtual
Crie já sua loja virtual

Contato

Rua Goitacazes, 874 - Centro - Tupã - SP
atrieme@outlook.com
(14) 3441-0338
(14) 99652-0338

De Segunda à Sexta das 9:00 às 18:00, Aos Sábados das 8:00 às 12:00.

Newsletter

POR: 259,00

COMPRAR

Envie-nos uma mensagem jvachat