

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

Técnico em Administração

**Grasiele Ferreira salvador
Marcelo Pereira dos Santos Junior
Tamiris Bortolato Gazeta
Vitor Gabriel dos Santos Dias
Vivian Ayumi Mayeda da Silva**

DECORAÇÃO SUSTENTÁVEL: uma opção para a preservação do
meio ambiente em forma de arte

**Tupã - SP
2018**

Grasiele Ferreira salvador
Marcelo Pereira dos Santos Junior
Tamiris Bortolato Gazeta
Vitor Gabriel dos Santos Dias
Vivian Ayumi Mayeda da Silva

DECORAÇÃO SUSTENTÁVEL: uma opção para a preservação do
meio ambiente em forma de arte

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso Técnico em Administração da Etec
Professor Massuyuki Kawano, orientado pelo
Prof. Esp. Natália Troccoli Marques da Silva,
como requisito parcial para obtenção do título
de técnico em administração.

Tupã - SP
2018

Grasiele Ferreira salvador
Marcelo Pereira dos Santos Junior
Tamiris Bortolato Gazeta
Vitor Gabriel dos Santos Dias
Vivian Ayumi Mayeda da Silva

DECORAÇÃO SUSTENTÁVEL: uma opção para a preservação do
meio ambiente em forma de arte

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Natália Troccoli Marques da Silva
Orientadora

Prof. Donizete Vieira da Costa
Avaliador

Prof. Luiz Antônio Sirpa
Avaliador

Luís Hilario Tobler Garcia
Avaliador

Tupã, 26 de Junho de 2018.

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

Dedicamos aos nossos pais, professores, familiares e amigos que nos apoiaram durante toda a trajetória que nos levou a tão sonhada conquista.

Agradecemos a Deus pela vida e a oportunidade de concretizar esse objetivo.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para minha aprendizagem e conseqüentemente por meu desenvolvimento pessoal e profissional.

Aos Docentes do Curso Técnico de Administração pela generosidade depositada em todos os momentos de compartilhamento de seus conhecimentos profissionais e humanos. Dedicamos aos nossos pais, professores, familiares e amigos, que nos apoiaram durante toda a trajetória que nos levou a tão sonhada conquista.

" Se você não puder se destacar pelo talento, vença pelo esforço."

Dave Weinbaum

RESUMO

A sustentabilidade é fundamental no dia a dia das pessoas, existem várias formas de se manter a preservação ambiental, por meio de recursos próprios, como por exemplo, as embalagens que são descartadas, mas que podem ser reutilizadas. O objetivo deste trabalho é demonstrar às pessoas que é possível preservar o meio ambiente utilizando materiais recicláveis como objeto de decoração. Para o trabalho buscou-se conhecer sobre o tema em bibliografias especializadas e de uma pesquisa de campo que identificaria qual o conhecimento que as pessoas têm em relação ao uso de materiais recicláveis para decoração de ambiente e sua aceitação. As pesquisas mostraram que reciclar objetos do dia a dia ou que não estão mais em uso tem seu charme; revela o estilo do morador e diminui a quantidade de materiais descartados que demoram muitos anos para serem decompostos. Conclui-se que a decoração sustentável tem seus benefícios em todos os sentidos, proporciona conforto, bem-estar, qualidade de vida e evita a poluição, gerando a satisfação do cliente em relação a qualidade do produto e desfastio em colaborar com a preservação do meio ambiente.

Palavras-chave: preservação, sustentabilidade, decoração, materiais, recicláveis, benefícios.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Layout ou Arranjo Físico	30
Figura 2 - QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	55

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Qual sua idade:	17
Gráfico 2 - Em sua casa possui objetos de decoração?	17
Gráfico 3 - Qual objeto você possui?	18
Gráfico 4 - Você compraria produtos com materiais recicláveis?	18
Gráfico 5 - Quanto pagaria pelo produto	19
Gráfico 6 - O que você faz com o lixo da sua casa	19
Gráfico 7 - Separaria materiais para vender para uma empresa?.....	20
Gráfico 8 - Gostaria de aprender a fazer esses produtos?.....	20
Gráfico 9 - Compraria em uma loja de produtos reciclados?.....	21
Gráfico 10 - Qualifique seu interesse pelo assunto	21

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. PESQUISA DE CAMPO.....	16
3. PLANO DE NEGÓCIOS.....	22
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	22
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	22
3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições	23
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	24
3.3.1. Missão e Visão da Empresa.....	24
3.3.2. Setor de Atividade	24
3.3.3. Forma Jurídica	24
3.3.4. Enquadramento Tributário.....	24
3.4. CAPITAL SOCIAL.....	25
3.5. FONTE DE RECURSOS	25
3.6. ANÁLISE DE MERCADO	26
3.6.1. Análise dos Clientes.....	26
3.6.2. Análise dos Concorrentes	27
3.6.3. Análise dos Fornecedores.....	28
3.7. PLANO DE MARKETING	29
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	29
3.7.2. Preço.....	29
3.7.3. Estratégias Promocionais.....	29
3.7.4. Estrutura de Comercialização	29
3.7.5. Localização da Empresa	30
3.8. PLANO DE OPERACIONAL.....	30
3.8.1. Layout ou Arranjo Físico	30
3.8.2. Capacidade Produtiva	31
A estimativa de produção seria semanal, com uma produção de 5 sofás de paletes, 20 adegas e 20 prateleiras por semana, totalizando 20 sofás de paletes, 80 adegas e 80 prateleiras por mês. Sendo assim, a quantidade de produtos por mês será de 180.	31
3.8.3. Necessidade de Pessoal.....	31

3.9 INVESTIMENTOS	32
3.9.1 Investimentos	32
3.9.2 Capital de giro	33
3.9.4 Investimento total (resumo).....	36
3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO.....	37
3.10.1. Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa.....	37
3.10.2. Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto.....	37
3.10.3. Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa.....	38
3.10.4. Margem de Contribuição Unitária.....	40
3.10.5 – Estimativa dos custos de comercialização	40
3.10.6 Custo total	41
3.10.6.1 Custo total unitário	41
3.10.6.1.1 Preço de venda unitário	42
3.10.6.2 Custo total dos itens.....	42
3.10.7 Demonstrativo de resultados.....	43
3.10.8 Ponto de Equilíbrio	43
3.11 INDICADORES FINANCEIROS	44
3.11.1 Lucratividade	44
3.11.2 Rentabilidade	44
3.11.3 Prazo de retorno do investimento.....	45
3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	45
Por ser uma empresa nova as pessoas não conhecem a marca, e através de divulgações as pessoas poderão ter conhecimento dos nossos produtos.	46
CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
REFERÊNCIAS.....	48
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL	49
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC	
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO	53

1. INTRODUÇÃO

O projeto busca construir produtos ecologicamente corretos, produzindo produtos de decoração elaborados com material reciclado/descartado, implementando nova ideia no mercado, visando um modo de vida sustentável e ecologicamente correto com um diferencial para a população que esteja disposta a ter uma vida com conforto e sabendo que está contribuindo com o meio ambiente, trabalhando para garantir uma vida melhor no Município de Tupã/SP e Região.

Na maioria dos casos, a abordagem deste tema está relacionada à separação dos resíduos, coleta seletiva e reciclagem. De fato, estes assuntos devem fazer parte da discussão acerca da temática do lixo, porém estes não podem vir a partir de um discurso desconectado da raiz do problema: o consumismo.

A taxa de geração de resíduos sólidos urbanos está relacionada aos hábitos de consumo de cada cultura, onde se nota uma correlação estreita entre a produção de lixo e o poder econômico de uma dada população.

A reciclagem aparece com frequência como a solução dos problemas relacionados ao lixo. Porém, quando aprofundamos a nossa compreensão sobre as etapas que compõe todo este processo de transformação dos materiais, vemos que ambientalmente ele é custoso, já que são utilizadas grandes quantidades de água e de energia elétrica.

Sendo assim, este estudo tem como problemática a seguinte questão: Como modificar hábitos, costumes e valores em relação ao consumo e descarte do lixo? Existem algumas hipóteses para essa questão:

- Com um estudo básico para decorações, é possível se criar produtos feitos com materiais recicláveis?
- É possível ter um planeta sustentável, utilizando materiais recicláveis para decorações de casas ou em qualquer lugar?
- Utilizando produtos feitos com materiais reciclável, é possível se ter melhor qualidade de vida?

O objetivo geral deste projeto é proporcionar às pessoas, diferentes hábitos, costumes e valores em relação ao consumo e descarte do lixo.

Conseguir identificar maneiras diferentes para a reutilização de todo esse material, explicando como cada material pode ser reaproveitado, e assim propor métodos mais eficiente para preservar o meio ambiente. Realizando também cursos ligados à produção de produtos recicláveis.

A implantação do projeto é importante, pois ela consegue fazer com que as pessoas desenvolvam habilidades com materiais recicláveis, proporcionando para a sociedade, um novo estilo de vida que ajudará a preservar o meio ambiente.

O momento para implantar essa estrutura é oportuno porque com esse mundo agitado, competitivo e cada vez mais tecnológico, muitas pessoas não dão importância para o meio ambiente, deixando assim objetos antigos sem uso ou até sendo jogados fora sendo assim, o trabalho ajudará a mudar os costumes e fazer com que cada um saiba aproveitar os objetos descartados de maneira que preserve o meio ambiente.

Considerando que o tema é muito citado hoje, mas pouco desenvolvido pelas pessoas, a implantação do curso ligado a produção destes materiais pode conseguir reverter o impacto causado pela própria humanidade, sendo assim, o projeto é considerado viável.

Segundo especialistas Luiz Fernando Rodrigues Campos e Caroline V. de Macedo Brasil falam que o mercado da Logística reversa se tornou muito diferencial e competitivo para as companhias, uma vez em que esse material de reciclagem e ao tratamento de resíduos estão cada vez mais valorizados pelos consumidores, podendo escolher a empresa certa na qual irá fazer a sua compra.

Esse subsistema logístico, é responsável por dar respostas principalmente às demandas sociais voltadas ao contexto ecológico, possui uma gama de definições dada por estudiosos e organizações em várias partes do mundo, podendo minimizar os impactos ao meio ambiente através da reutilização desses resíduos.

Seguem abaixo algumas demandas sobre esse tema:

“A atividade de planejamento, execução e controle do fluxo de matérias-primas, produtos em processo e produtos acabados (bem como os fluxos de informações relacionados), do ponto de consumo ao ponto de origem, de forma eficiente e eficaz, visando recapturar o valor ou destinar à eliminação adequada, cuidando do impacto dos custos relacionados a esse processo”. (Reverse LogisticsExecutiveCouncil – **RLEC**, 2007)

“Logística reversa é um amplo termo relacionado às habilidades e atividades envolvidas no gerenciamento de redução, movimentação e disposição de resíduos de produtos e embalagens”. (Council of Logistics Management – **CLM**, 1993)

“É a área da logística empresarial que planeja, opera e controla o fluxo e as informações logísticas correspondentes, do retorno dos bens de pós-vendas e de pós-consumo ao ciclo de negócio ou ao ciclo produtivo, por meio dos canais de distribuições reversos, agregando valores a natureza: econômico, ecológico, legal, logístico, de imagem corporativa, entre outros”. (Paulo Roberto **LEITE**, 2003)

“Processo de planejamento, implementação e controle da eficiência, do custo efetivo do fluxo de matérias-primas, estoques de processo, produtos acabados e as respectivas informações, desde o ponto de consumo até o ponto de origem, com o propósito de recapturar valor ou adequar o seu destino”. (Daniels **ROGERS** e Richard **TIBBEN-LEMBKE**, 1998)

“Termo utilizado para referir-se à logística na reciclagem, descarte e gerenciamento de materiais contaminantes que, numa perspectiva mais ampla, inclui atividades logísticas de redução de emissão, reciclagem, substituição, reutilização de materiais e descarte”. (James R. **STOCK**, 1998)

“Cuida dos fluxos de materiais que se iniciam nos pontos de consumo dos produtos e terminam nos pontos de origem, com o objetivo de recapturar valor ou de disposição final”. (Antônio Galvão **NOVAES**, 2004)

A logística reversa buscar incentivar o consumo consciente da matéria prima.

Esta pesquisa tem caráter descritivo e exploratório, visto que se realizaram pesquisas bibliográficas em vários tipos de sites, buscou-se entrevistar um profissional na área. Através desses sites identificamos o que poderia fazer de melhor para nossa empresa ser diferentes das outras.

Para desenvolver essa pesquisa será usado como meio de investigação: pesquisa de campo, tematizada e bibliográfica, baseando a teoria em livros, artigos científicos publicados nas bases de dados, teses, monografias e dissertações.

A empresa trabalhará com projeto de pesquisa que será voltado à área da reciclagem. Serão definidos os problemas comuns da sociedade.

O público alvo são as lojas de decorações, e para pessoas que estão dispostos a transformar o mundo à sua volta em um lugar que tenha qualidade de vida.

Para esta pesquisa aplicou-se um formulário com aproximadamente 400 alunos da Etec Massuyuki Kawano, na qual havia 10 perguntas, com respostas de alternativas e de sim ou não.

Utilizou-se Microsoft Excel 2010 para tabular e planilhar as respostas dos 400 formulários aplicados, também se realizou uma entrevista com um profissional da área.

Posteriormente os dados serão auxiliados por meios de tabelas e gráficos, que poderá viabilizar as informações mais concretas sobre a pesquisa feita. Por meio dessas informações observar-se-á a viabilidade de todo o projeto.

2. PESQUISA DE CAMPO

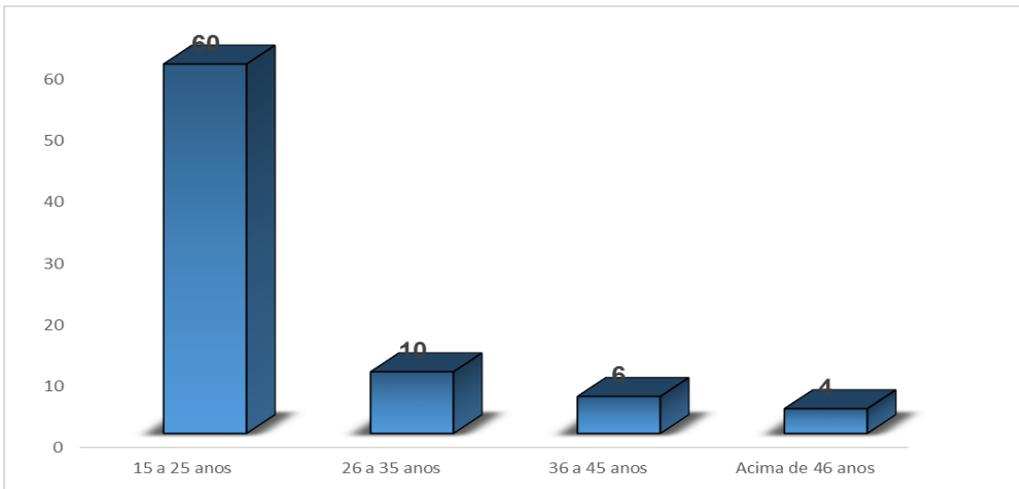
Sabe-se que em determinados pontos de vendas, existe uma carência na praticidade da localização de determinados produtos.

Nesse quesito necessidade, o mercado exige oferecer um produto totalmente diferente, proporciona ao consumidor um produto de decoração ecologicamente correto que no caso será feito de reciclagem e com outros tipos de materiais reutilizáveis, e agrega um valor ao mercado.

Porém, colocar um produto deste tipo, exige do público alvo o grau de conhecimento e aceitação do mesmo, assim uma pesquisa de campo foi realizada, na escola ETEC Professor Massuyuki Kawano, com objetivo de ter por base, a viabilidade do investimento e renovação, no que diz respeito aos produtos de decoração ecologicamente correto.

A pesquisa foi aplicada aos alunos, dos cursos voltados à área de gestão e design de interiores; dentro de suas próprias salas, feito por meio de questionários, aplicando desta maneira uma pesquisa de caráter quantitativa, com perguntas e alternativas de múltiplas escolhas.

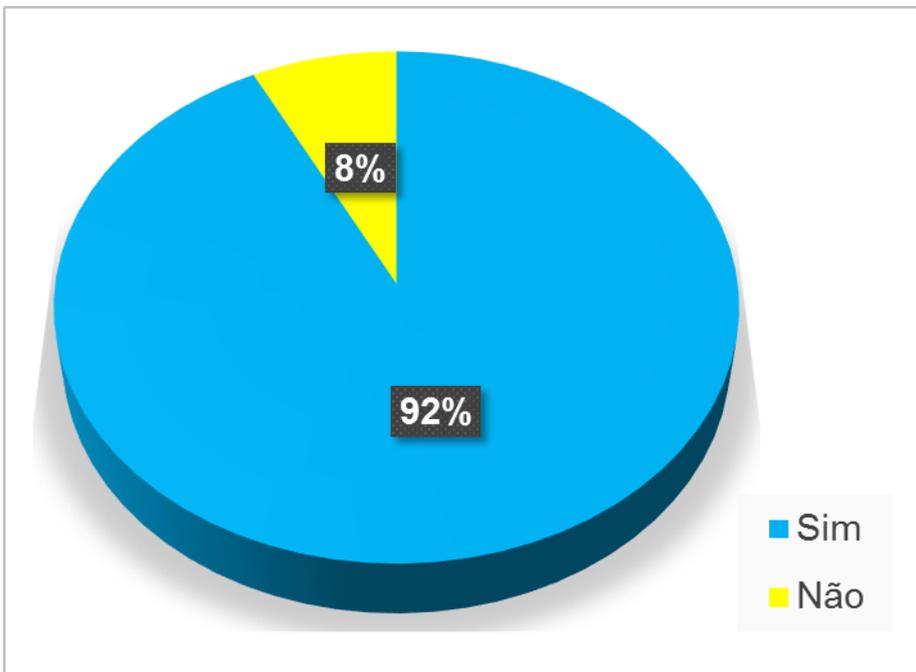
Gráfico 1 - Qual sua idade:



Fonte: Elaborado pelos autores

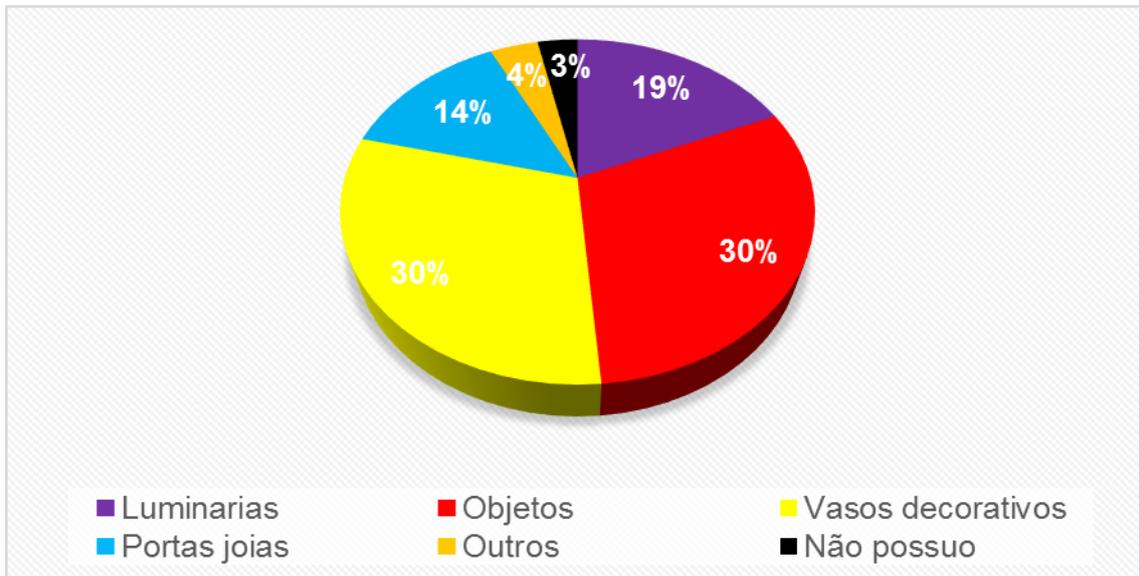
De acordo com a pesquisa aplicada, nota-se que uma variável faixa etária, uma presença mais acentuada de público jovem entre 15 a 25 anos.

Gráfico 2 - Em sua casa possui objetos de decoração?



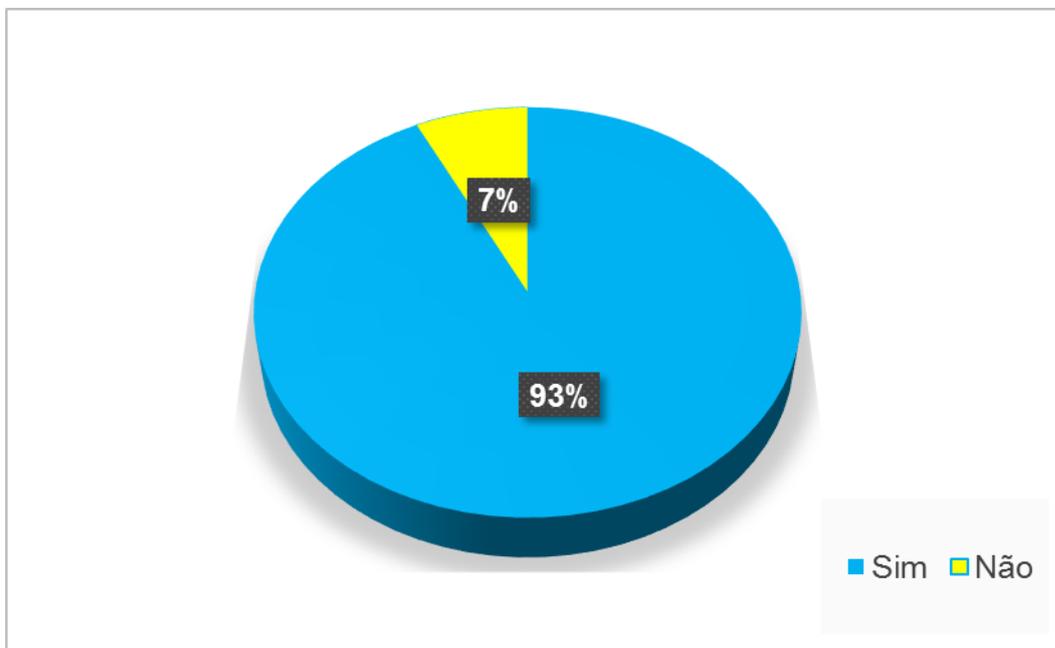
Fonte: Elaborado pelos autores

Dentre os entrevistados 92% possuem algum objeto de decoração em casa.

Gráfico 3 - Qual objeto você possui?

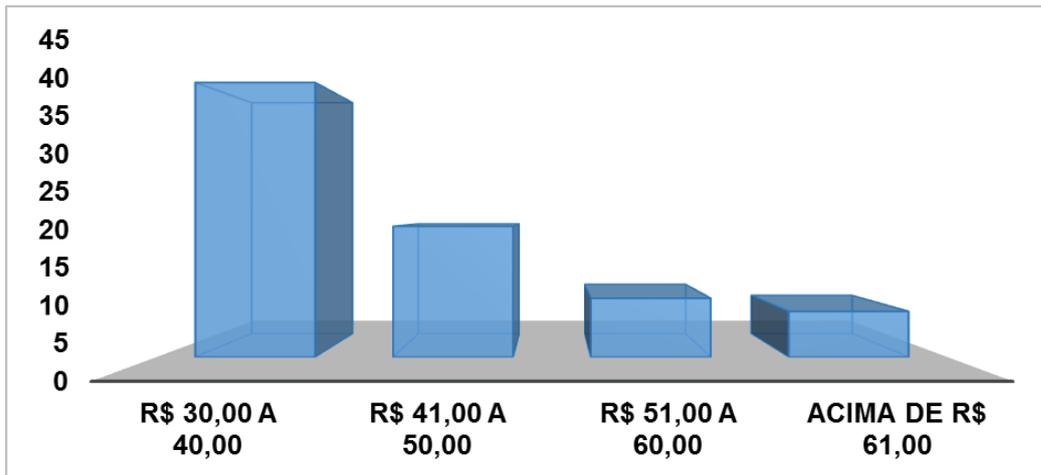
Fonte: Elaborado pelos autores

Diante dos resultados metade dos entrevistados possuem vasos decorativos 30% e objetos 30%.

Gráfico 4 - Você compraria produtos com materiais recicláveis?

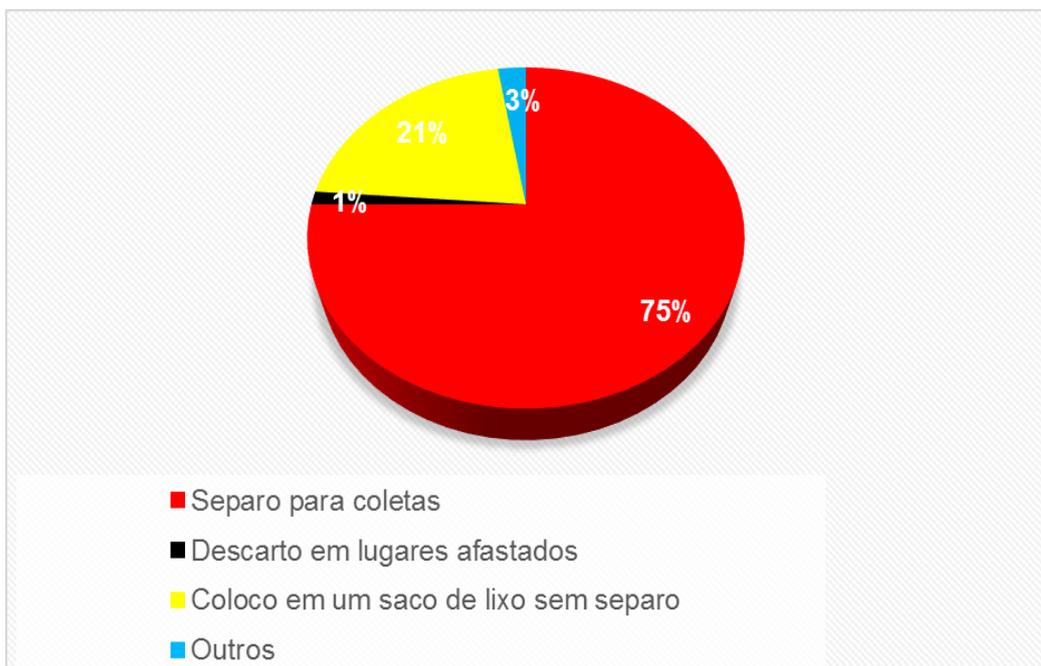
Fonte: Elaborado pelos autores

Através da pesquisa 93% dos entrevistados comprariam produtos feitos de matérias recicláveis.

Gráfico 5 - Quantos pagaria pelo produto

Fonte: Elaborado pelos autores

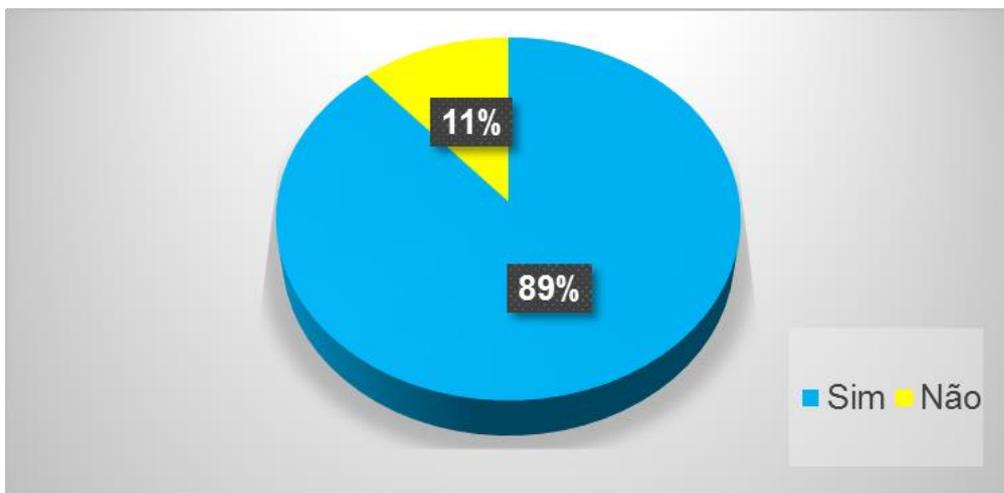
Em relação ao produto de decoração ecologicamente correto, as pessoas pretendem pagar entre R\$ 30,00 a R\$ 40,00.

Gráfico 6 - O que você faz com o lixo da sua casa

Fonte: Elaborado pelos autores

De acordo com os entrevistados 75% das pessoas separam seus lixos para coleta e 21% das pessoas colocam em saco de lixo sem separo, então tirando assim uma conclusão notável.

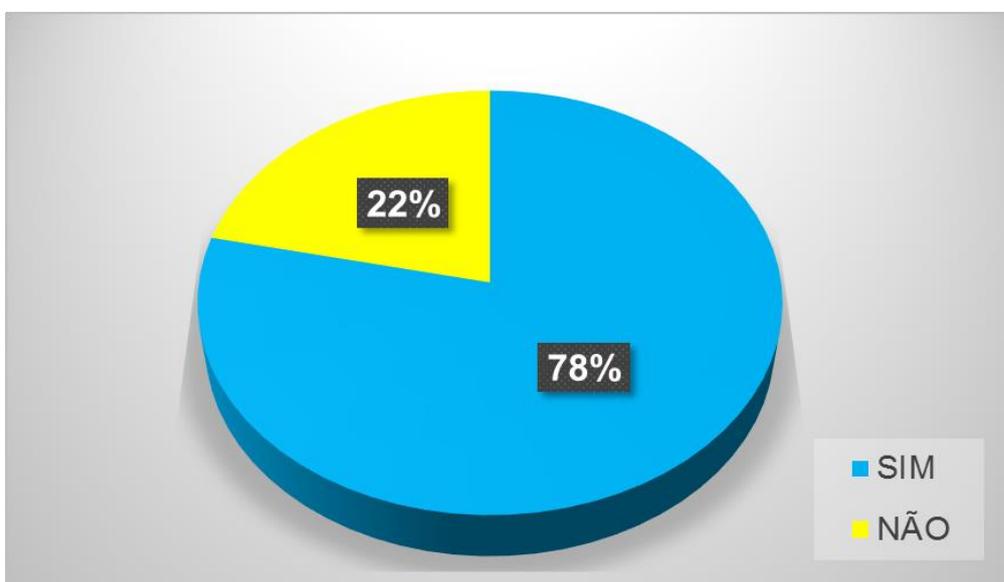
Gráfico 7 - Separaria materiais para vender para uma empresa?



Fonte: Elaborado pelos autores

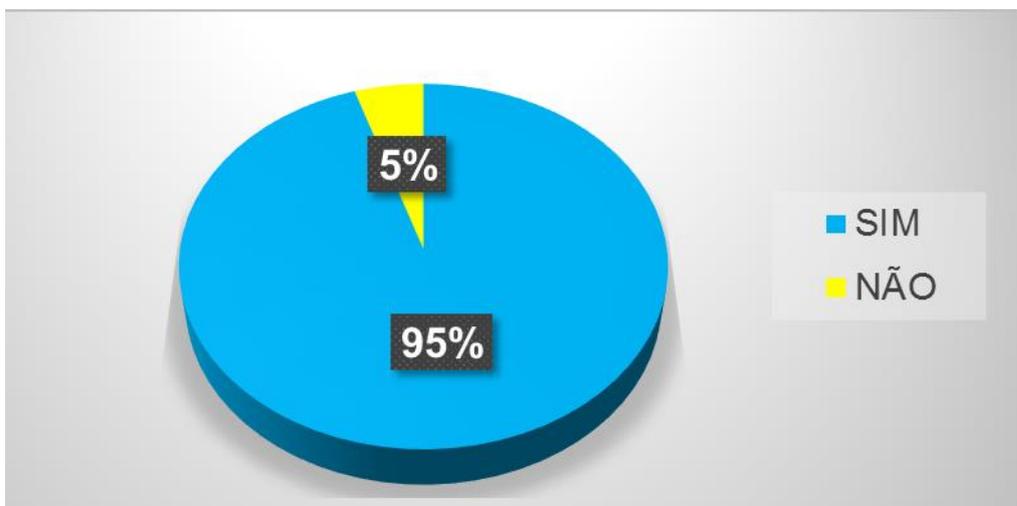
Diante a pesquisa feita 89% dos entrevistados separariam e venderiam materiais para uma empresa de reciclagem, assim fazendo a reutilização deles de forma correta.

Gráfico 8 - Gostaria de aprender a fazer esses produtos?



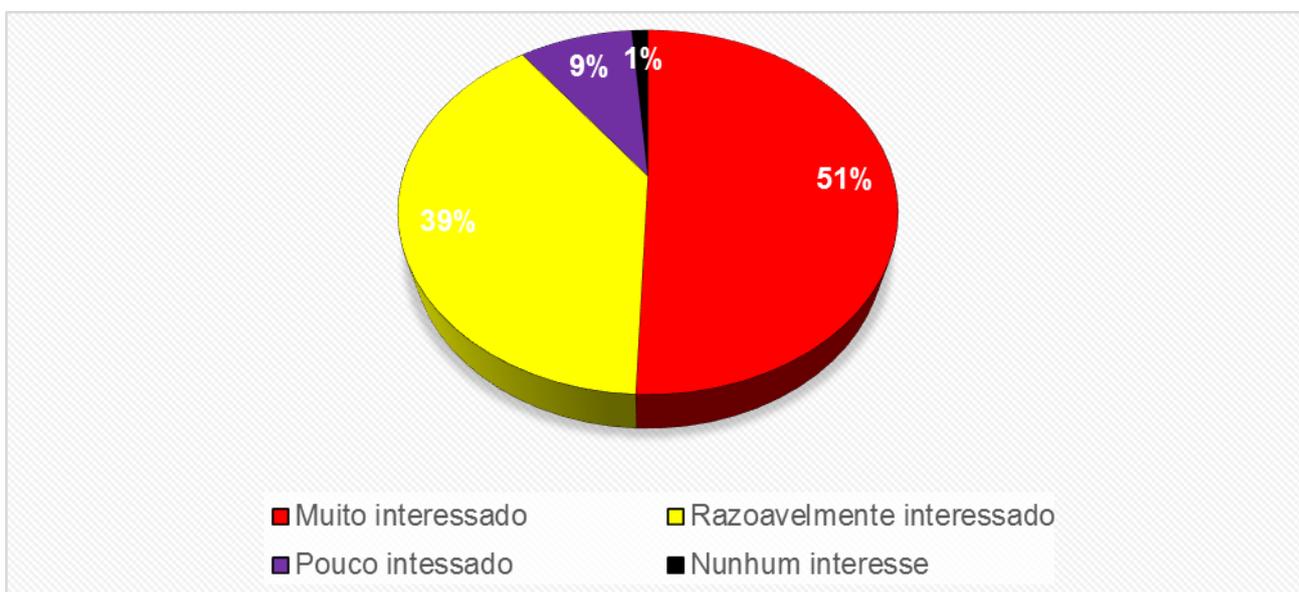
Fonte: Elaborado pelos autores

Como pudemos ver muitas pessoas tiveram interesse e gostariam de aprender a fazer esses tipos de produtos ecológicos, que permitirá a eles um bom reaproveitamento das matérias primas que há em suas casas.

Gráfico 9 - Compraria em uma loja de produtos reciclados?

Fonte: Elaborado pelos autores

Diante dessa pesquisa nota-se que 95% dos alunos entrevistados disseram que compraria em uma loja de produtos reciclados sem problema nenhum.

Gráfico 10 - Qualifique seu interesse pelo assunto

Fonte: Elaborado pelos autores

Através das respostas pudemos notar que grande parte dos alunos se sentiu muito interessados pelo assunto, mas também houve um interesse razoável entre eles.

3. PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O plano de negócio baseia-se na forma de conscientizar as pessoas em ter uma vida mais sustentável através de moveis feitos com diversos tipos de materiais, como: paletes; garrafas pet; espumas dentre outros materiais.

O negócio irá analisar a viabilidade da inserção de uma indústria de produtos de decoração utilizando materiais reciclados, com isso foram apurados todos os custos da produção, comercialização e investimentos da empresa.

A missão da Recieco é mostrar para as pessoas que é possível mudar o mundo por meio da reutilização de materiais recicláveis, inovando com produtos que venha a contribuir com o meio ambiente.

Conforme o reconhecimento da empresa, buscaremos expandir para outros países, levando a essência, a ética, a conscientização e a qualidade da empresa.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Grasielle Ferreira Salvador	
Endereço :Rua Tiradentes 393	Cidade/Estado: Pompéia/SP
E-mail:grasi.lucas1@gmail.com	Telefone:(18)997885177

Atribuição do Fundador 01
Coordenadora de Produção

Fundador 02	
Nome: Marcelo Pereira dos Santos Junior	
Endereço: Av. Rui Barbosa nº1582	Cidade/Estado: Herculândia/SP
E-mail:marcelopsjr97@gmail.com	Telefone:(14)99755-9042

Atribuição do Fundador 02
Gerente

Fundador 03	
Nome: Tamiris Bortolato Gazeta	

Endereço: Rua Miriam Rosely Benito Pimentel	Cidade/Estado: Tupã/ SP
E-mail: tamm_gazeta@hotmail.com	Telefone: (14)99832-9253

Atribuição do Fundador 03
Financeiro

Fundador 04	
Nome: Vitor Gabriel dos Santos Dias	
Endereço: Rua Henrique Pelegrine 305 centro	Cidade/Estado: Bastos/ SP
E-mail: vitordias025@gmail.com	Telefone: (14) 998894108

Atribuição do Fundador 04
Chefe de Qualidade

Fundador 05	
Nome: Vivian Ayumi Mayeda da Silva	
Endereço: Rua Patrocínio Monteiro nº354	Cidade/Estado: Bastos/SP
E-mail: erifarias6@gmail.com	Telefone: (14)996039477

Atribuição do Fundador 05
Coordenadora de vendas

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Perfil da Fundadora Grasielle: 26 anos, Ensino Médio Completo, cursando Ensino Técnico em Administração.

Experiência: Empregada Doméstica período de 1 ano, (2010-2011)

Auxiliar de Produção período de (2012-2017), Frigorífico Palmali

Perfil do Fundador Marcelo: 20 anos, Ensino Médio Completo, cursando Ensino Técnico em Administração.

Experiência: Pedreiro período de 2 anos, autônomo 2014~2016

Laticínio Hércules

Perfil da Fundadora Tamiris: 17 anos, Ensino Médio a concluir, cursando Ensino Técnico Administração.

Experiência: Estagiária do Tribunal de Justiça (2018)

Perfil do Fundador Vitor: 20 anos, Ensino Médio completo, cursando Ensino Técnico em Administração.

Experiência: Aux. Administrativo 2014-2016 Genial Empregos, Aux. Merchandising 2016-2018 JN distribuidora, Promotor de Vendas Atual, Parati alimentício.

Perfil da Fundadora Vivian: 18 anos, Ensino Médio Completo, cursando Ensino Técnico em Administração.

Experiência: Estagiária do Tribunal de Justiça (2016~2017)

Aux. Administrativo na empresa Época Comunicação Visual (2018)

Crediarista na empresa Karazawa Bastos (Atual)

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Recieco

CNPJ: 16.025.003/0001-97

3.3.1. Missão e Visão da Empresa

Missão: Proporcionar a população qualidade de vida através de produtos ecologicamente corretos.

Visão: Conquistar a confiança das pessoas, conscientizando-as que a reciclagem é um fator fundamental para o meio ambiente, se tornando assim, um referencial na região, além de ser um diferencial na área da decoração.

3.3.2. Setor de Atividade

Indústria, produção de produtos decorativos para atender o comércio.

3.3.3. Forma Jurídica

Micro Empresa (ME)

3.3.4. Enquadramento Tributário

A empresa se enquadra no Cnae 3832-7/00: Recuperação de materiais plásticos, portanto é permitido optar pelo Simples Nacional, devendo utilizar o no anexo II, de acordo com a tabela abaixo:

ANEXO 2 - Tabela Simples Nacional 2018 - Indústria

Faixa	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	4,50%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	7,80%	5.940,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	10,00%	13.860,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,20%	22.500,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,70%	85.500,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,00%	720.000,00

Fonte: <http://cnaesimples.com.br/?search=38327003>.

3.4. CAPITAL SOCIAL

O capital social é representado por todos os recursos (dinheiro, equipamentos, ferramentas, etc.) colocado(s) pelo(s) proprietário(s) para a montagem do negócio.

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Fundador 01 Grasielle Ferreira Salvador	R\$10.000,00
Fundador 02 Marcelo Pereira dos Santos Junior	R\$10.000,00
Fundador 03 Tamiris Bortolato Gazeta	R\$10.000,00
Fundador 04 Vitor Gabriel dos Santos Dias	R\$10.000,00
Fundador 05 Vivian Ayumi Mayeda da Silva	R\$10.000,00

3.5. FONTE DE RECURSOS

Os recursos necessários para a abertura da empresa são: 1 barracão; maquinários como lixadeira, serra, solda e compressor de ar para pintura.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1. Análise dos Clientes

Os clientes são as pessoas jurídicas e físicas, ou seja, outras empresas atuando no ramo da venda de produtos decorativos, e pessoas com intenção de preservar o meio ambiente, oferecendo produtos feitos com materiais recicláveis, com a capacidade de pagamento imediata e com uma boa imagem no mercado de trabalho.

Os clientes comprarão nossos produtos com uma frequência de 1 vez a cada 2 meses. Os produtos serão feitos e vendidos para todos os tipos de classes, tendo variedades de produtos e valores.

Ofereceremos o “Faça você mesmo!”, o cliente poderá fornecer suas ideias para a criação de um novo produto, ganhando 5% do valor pelo produto criado.

O que leva as pessoas a comprar os produtos, são a qualidade do produto, pois apesar de ser um produto feito com materiais recicláveis, o produto será muito bem feito, sendo um diferencial da empresa.

O atendimento será feito por equipes totalmente qualificadas, deixando o cliente à vontade e satisfeito, além disso, a forma de pagamento será feito de uma forma favorável tanto para o cliente, quanto a empresa (à vista, a prazo, cartão, boleto).

Buscando atuar na cidade de Tupã e região, procurando evoluir no país; o local da empresa será no centro da cidade de Tupã, facilitando a localização para os clientes e demais pessoas.

3.6.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Café com arte	Bom	Acessível	Dinheiro/Cartão	Ótimo	Café / venda de produtos feitos com materiais recicláveis.
Cartone	Excelente	Acessível	Dinheiro/Cartão/Boleto	Ótimo	Produtos feitos com papelões: cadeiras, mesas, rack, gaveteiro, estante.

Conclusão da Análise dos Concorrentes:

Apesar dos produtos oferecidos pela Café com Arte, serem produtos de porte menor, não irá atrapalhar na venda de nossos produtos, pois serão produtos de todos os tamanhos; mas, por ser uma empresa que já atua há um tempo no mercado de trabalho, já tem uma certa confiança do público-alvo, iremos sempre inovar e pesquisar tendências para alcançar o público-alvo desejado e conquistar a confiança deles.

A loja Cartone, é uma loja virtual, onde há variedades de produtos feitos com papelão, são produtos de qualidade e oferece muitas formas de pagamento, os preços são acessíveis, mas o frete é maior do que o esperado.

3.6.3. Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Papelaria Tupapel	Ferramentas	Acessível	À vista, á prazo, cartão, crediário.	1 a 2 dias.	Tupã, SP
2	BG Materiais Recicláveis	Matérias-primas	Acessível	À vista, Boletto	1 semana	Bento Gonçalves, RS
3	Marquezim Tintas	Utensílios	Acessível	À vista, á prazo, cartão	Imediata	Tupã, SP
4	Supermercado Gaspar	Matérias-primas	Acessível	À vista, á prazo, cartão	1 mês	Tupã, SP
5	Casa dos Parafusos	Utensílios	Acessível	À vista, á prazo, cartão	1 mês	Tupã, SP
6	Laticínio Hércules	Matérias-Primas	Acessível	À vista, á prazo, cartão	Imediata	Herculândia, SP

3.7. PLANO DE MARKETING

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

Variedades de Produtos de Decoração feitos com Materiais reciclados, como por exemplo: adegas, sofás de paletes, lustres, prateleiras e entre outros. Além de ter uma qualidade impecável, ajudará no desenvolvimento do meio ambiente, tornando assim, um contribuidor do mundo sustentável.

As adegas serão produzidas por tubos PVC ou paletes passado para a pintura e por fim, reforçando-a com parafusos, para que não haja problemas na hora de colocar garrafas de vinhos.

Os Sofás serão feitos com paletes, espumas e almofadas deixando atraente e muito bem desenvolvido.

As prateleiras serão feitas com papelões reforçados e paletes.

3.7.2. Preço

Adega	R\$ 200,00
Prateleira	R\$ 200,00
Sofá de Pallet	R\$ 600,00

3.7.3. Estratégias Promocionais

Palestras que tenham como tema, a conscientização da população em relação aos materiais recicláveis, e-mails e redes sociais também podem ajudar a fazer as promoções mensais da loja, além disso, para a fidelização dos clientes, os cartões fidelidade irá ajudar e todo mês, faremos sorteios de produtos da loja.

Para que a loja fique conhecida na região, a rádio é uma ótima opção, anunciando as promoções e levando o que há de melhor.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

Callcenter, opção para quem tem dificuldades de chegar até o local e quer assim esclarecer dúvidas ou até mesmo fazer o pedido, poderá utilizar o callcenter, através do número de telefone que estará disponível de dia e de tarde. As

redes sociais, como por exemplo o Facebook, Whatsapp e E-mail também estarão disponíveis, para que pessoas de outras regiões possam conhecer um pouco da loja virtualmente e assim fazer sua encomenda. Tudo voltado para os gostos dos clientes. A loja faz entrega em domicílio, com uma pequena taxa, e para quem quiser retirar na loja, também é possível.

3.7.5. Localização da Empresa

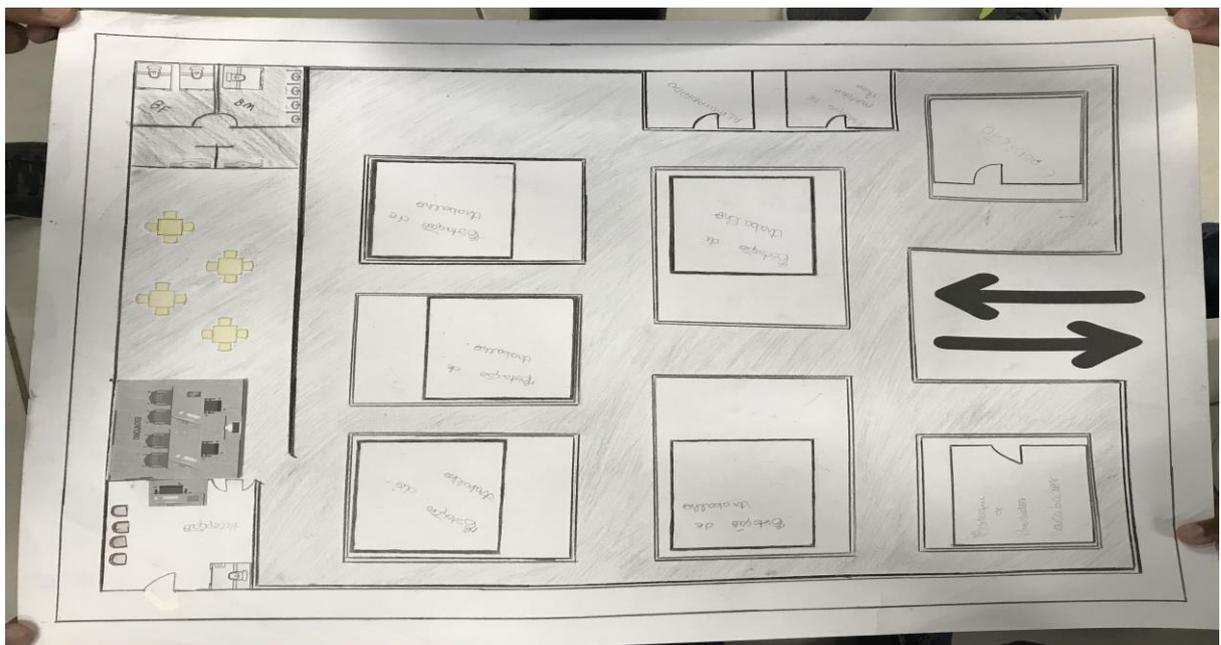
Endereço da Empresa: Rua: Caetés 780	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Tupã- SP
Telefone/Fax: (14) 3441-7023	

Está localizada na Rua Caetés, pois é um lugar onde há grande quantidade de movimentos e de fácil acesso, para que se tenha um maior conhecimento da parte dos clientes e visitantes.

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Layout ou Arranjo Físico

Figura 1 - Layout ou Arranjo Físico



EPI's

Capacete: será utilizado para manter total segurança dos funcionários enquanto estiver trabalhando nas máquinas.

Luvas: será utilizado para preservação de acidentes nas mãos.

Protetor Auditivo: será utilizado para prevenir danos na audição.

Botina de Segurança: será utilizado para evitar acidentes em quedas de ferramentas.

Óculos de Proteção: será utilizado para prevenir danos visuais.

Mascara: será utilizado para prevenir a poeira.

EPC's

Extintores de incêndio: é um equipamento de segurança que possui a finalidade de extinguir ou controlar princípios de incêndio em caso de emergência. É localizado no refeitório, no chão de fábrica, almoxarifado e depósito.

Saída de incêndio: é uma saída especial para emergência como o incêndio: o uso de saídas combinadas regulares e especiais permitindo evacuação rápida.

Marcador de Chão: serve para sinalizar onde as pessoas irão transitar.

Sinalizador de Risco Elétrico: serve para sinalizar fonte de energia perigosa.

3.8.2. Capacidade Produtiva

A estimativa de produção seria semanal, com uma produção de 5 sofás de paletes, 20 adegas e 20 prateleiras por semana, totalizando 20 sofás de paletes, 80 adegas e 80 prateleiras por mês. Sendo assim, a quantidade de produtos por mês será de 180.

Iremos atender aproximadamente 30 clientes por semana.

3.8.3. Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Receptionista	Atendimento	Ensino Médio Completo, técnico em administração.
Gerente	Planejar, organizar, controlar e assessorar a área de recursos humanos e operacional	Ensino superior em administração, técnico em informática, técnico em recursos humanos.
Coordenador	Garantir a qualidade e a	Ensino Superior em engenharia de

de Produção	quantidade da produção	produção.
Financeiro	Controle das contas a pagar e a receber, a contabilidade, o planejamento, a gestão dos impostos	Ensino superior em contabilidade.
Coordenadora de vendas	Orienta vendedores/representantes e analisa desempenho da equipe, visando o cumprimento de metas estabelecidas.	Ensino superior em logística.
Supervisor administrativo	Controla a operacionalização dos processos administrativos de uma empresa	Ensino superior em administração.

3.9 INVESTIMENTOS

3.9.1 Investimentos

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Lixadeira	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
2	Costura	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
3	Compressor	1	R\$ 1.200,00	R\$ 2.400,00
4	Grampeadora	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00
5	Mesa e cadeira embutidas	4	R\$ 978,00	R\$ 3.912,00
6	Cadeira executiva	3	R\$ 230,00	R\$ 690,00
7	Mesa executiva	3	R\$ 250,00	R\$ 750,00
	Total de investimentos fixos			R\$ 10.852,00

3.9.2 Capital de giro

O capital de giro é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.

A – Estimativa do estoque inicial

O estoque inicial é composto pelos materiais (matéria-prima, embalagens, etc.) indispensáveis à fabricação de seus produtos ou pelas mercadorias que serão revendidas.

Identificamos os materiais e mercadorias que devem ser comprados, as quantidades necessárias, seu preço unitário e o total a ser gasto. Para isso, levamos em consideração a nossa capacidade de produção, o tamanho do mercado e o potencial de vendas da empresa.

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Verniz	10	R\$ 28,00	R\$ 280,00
2	Pet	150 kg	R\$ 0,50	R\$75,00
3	Tubos PVC	15 uni	R\$ 24,00	R\$ 360,00
4	Paletes	25 uni	R\$ 5,00	R\$ 125,00
5	Espuma	20 m ²	R\$ 75,00	R\$ 1.500,00
6	Tinta	10	R\$15,00	R\$ 150,00
	Total de estoques			R\$ 2.490,00

B – Caixa mínimo

É o capital de giro próprio necessário para movimentar nosso negócio. Representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa.

Corresponde a uma reserva inicial de caixa. Para que calculemos a necessidade líquida de capital de giro, é preciso definir os prazos médios de vendas, compras e estocagem.

Essas informações foram pesquisadas junto a concorrentes e fornecedores e serão utilizadas na apuração do capital de giro, já que nas vendas

financiamos os clientes por meio dos prazos concedidos e somos financiados pelos fornecedores por meio dos prazos para pagamento negociados.

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

É a média do prazo de financiamento a clientes, ou seja, do prazo concedido aos clientes para que estes efetuem o pagamento do que compraram.

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	40%	0	0
A prazo (1)	30%	20	6
A prazo (2)	20%	60	12
A prazo (3)	10%	90	9
A prazo (4)			
		Prazo médio total	27 dias

Para calcularmos a média ponderada dos prazos de vendas, multiplicamos o percentual das vendas pelo número de dias que serão concedidos aos clientes.

2º passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Segue a mesma lógica do item anterior, porém calculamos o prazo médio dado pelos fornecedores para o pagamento dos produtos e serviços adquiridos.

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)	10%	45	4,5
A prazo (3)	10%	60	6
A prazo (4)	10%	90	9
		Prazo médio total	25,5 dias

3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

É o prazo médio de PERMANÊNCIA da matéria prima ou das mercadorias nos estoques da empresa. Abrange desde a data em que é feito o pedido ao fornecedor até o momento em que os produtos são vendidos.

4º passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Compreende a diferença entre os recursos da empresa que se encontram fora do caixa (contas a receber + estoques) e os recursos de terceiros no caixa da empresa (fornecedores). Se positivo, o resultado indica o número de dias em que o caixa ficará descoberto, se negativo pode apontar que os recursos financeiros originados pelas vendas entram no caixa antes que sejam efetuados os pagamentos.

	Número de dias
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – Prazo médio das vendas	27 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	7 dias
Subtotal 1 (1+2)	34 dias
Recursos de terceiro no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio das compras	25,5 dias
Subtotal 2	25,5 dias
Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 – subtotal 2)	8,5 dias

O prazo de 8,5 dias significa que a empresa irá necessitar durante esse período de caixa para cobrir seus gastos e financiar clientes.

B – Caixa mínimo representa a reserva em 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\$ 12.854,00
2. Custo variável mensal	R\$ 12.880,00
3. Custo total da empresa (1+2)	R\$ 25.734,00

4. Custo total diário (item 3/ 30 dias)	R\$ 857,80
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (quadro anterior)	8,5 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 7.291,30

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa para um período de 8,5 dias é de R\$ 7.291,30.

Resumo do capital de Giro

Investimentos Financeiros	R\$
A – Estoque Inicial	2.490,00
B – Caixa mínimo	7.291,30
Total do capital de giro	9.781,30

3.9.3 – Investimentos pré-operacionais

Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Despesas de legalização	320,00
Divulgação	200,00
Total	520,00

3.9.4 Investimento total (resumo)

Agora que estimamos os valores para investimentos fixos, financeiros e pré-operacionais, é o momento de conhecer o total a ser investido no negócio.

Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos	10.852,00	51,30%
2. Capital de Giro	9.781,30	46,24%
3. Investimentos Pré-Operacionais	520,00	2,46%
Total (1+2+3)	21.153,00	100%
FONTES DE RECURSOS		
Valor R\$	(%)	
1. Recursos próprios	21.153,00	100%
Total (1+2+3)	21.153,00	100%

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-Adega	80	200,00	16.000,00
2-Prateleira	80	200,00	16.000,00
3-Sofá de Palete	20	600,00	12.000,00
TOTAL			44.000,00

3.10.2. Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto

CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR PRODUTO			
Produto: Sofá de palete			
Material/Insumos utilizados	Quantidade Necessária	Custo Unitário	TOTAL
Palete	10	5,00	50,00
Tecido	5m	20,00	100,00
Espuma	2	75,00	150,00
Verniz	1	28,00	28,00
Parafusos	80	0,10	8,00
TOTAL			336,00

Calcular o custo variável mensal

$$R\$ 336,00 * 20 = R\$ 6.720,00$$

CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR PRODUTO			
Produto: Adegas			
Material/Insumos utilizados	Quantidade Necessária	Custo Unitário	TOTAL
Tubos PVC	1	24,00	24,00
Tintas	1	15,00	15,00
Cola	1	12,00	12,00
TOTAL			51,00

Calcular o custo variável mensal

$$R\$ 51,00 * 80 = R\$4.080,00$$

CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR PRODUTO			
Produto: Prateleiras			
Material/Insumos utilizados	Quantidade Necessária	Custo Unitário	TOTAL
Palete	2	5,00	10,00
Tintas	1	15,00	15,00
Parafusos	10	0,10	1,00
TOTAL			26,00

Calcular o custo variável mensal

$$R\$ 26,00 * 80 = R\$ 2.080,00$$

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.

Por exemplo, imagine que, em um determinado mês, uma empresa sofra uma queda em suas vendas. Ainda assim, pagará despesas com aluguel,

energia, salários, etc. Esses valores são custos fixos porque são pagos, normalmente, independentemente do nível de faturamento do negócio.

Levando em consideração o ramo de atividade da empresa, fizemos um levantamento dos custos fixos que a empresa teria e discriminamos em forma de planilha.

Definimos quantas pessoas serão contratadas para realizar as diversas atividades do negócio. Pesquisamos e determinamos quanto cada empregado receberá.

FUNÇÃO	QTD	SALÁRIO MENSAL	(%) DE ENCARGOS SOCIAIS	ENCARGOS SOCIAIS R\$	TOTAL R\$
1.Recepcionista	1	1.150,00	8%	92,00	1.242,00
2.Aux. de Produção	1	1.250,00	8%	100,00	1.350,00
3.Operador de Maquinas	1	1.350,00	8%	108,00	1.458,00
4. Montador	1	1.300,00	8%	104,00	1.404,00
TOTAL					5.454,00

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Aluguel + IPTU	R\$ 1.000,00
Salários (salário + encargos)	R\$ 5.454,00
Material de Escritório	R\$ 100,00
Material de Limpeza	R\$ 200,00
Escritório de Contabilidade	R\$ 600,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 5.000,00
Total	R\$ 12.854,00

3.10.4. Margem de Contribuição Unitária

Produto 1: Adega

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Custos	Valores
Receita Total (preço de venda)	R\$ 200,00
Custos variáveis unitários	R\$ 51,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 149,00

Produto 2: Sofá de Palete

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Custos	Valores
Receita Total (preço de venda)	R\$ 600,00
Custos variáveis unitários	R\$ 336,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 264,00

Produto 3: Prateleira

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Custos	Valores
Receita Total (preço de venda)	R\$ 200,00
Custos variáveis unitários	R\$ 26,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 174,00

3.10.5 – Estimativa dos custos de comercialização

Aqui, foram registrados os gastos com impostos e comissões de vendedores e representantes. Esse tipo de despesa incide diretamente sobre as vendas e, assim como o custo com materiais diretos ou mercadorias vendidas, é classificado como um custo variável. Para calcularmos, aplicamos, sobre o total das vendas previstas, o percentual dos impostos e de comissões.

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	10%	44.000,00	4.400,00
SUBTOTAL 1		44.000,00	4.400,00

2. GASTOS COM VENDAS			
Taxa de administração do cartão de crédito	1,5	22.000,00	330,00
SUBTOTAL 2			330,00
TOTAL (1+2)			4.730,00

3.10.6 Custo total

3.10.6.1 Custo total unitário

Adegas	
Custo variável unitário	R\$ 51,00
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo total pelas unidades produzidas)	R\$ 71,41
Custo de comercialização unitário (custo de comercialização dividido pela quantidade produzida)	R\$ 26,27
TOTAL	R\$ 148,68

Sofá de Palete	
Custo variável unitário	R\$ 336,00
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo total pelas unidades produzidas)	R\$ 71,41
Custo de comercialização unitário (custo de comercialização dividido pela quantidade produzida)	R\$26,27
TOTAL	R\$ 433,68

Prateleira	
Custo variável unitário	R\$ 26,00
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo	R\$ 71,41

total pelas unidades produzidas)	
Custo de comercialização unitário (custo de comercialização dividido pela quantidade produzida)	26,27
TOTAL	R\$ 123,68

3.10.6.1.1 Preço de venda unitário

Adegas	Valores
Custo total unitário	R\$148,68
Margem de Lucro 34,51%	R\$51,32
Total:	R\$200,00

Prateleiras	Valores
Custo total unitário	R\$123,68
Margem de Lucro 61,70 %	R\$76,32
Total:	R\$200

Sofá de palete	Valores
Custo total unitário	R\$433,68
Margem de Lucro 38,35%	R\$166,32
Total:	R\$600,00

3.10.6.2 Custo total dos itens

DESCRIÇÃO	R\$
Custo total com materiais diretos	12.880,00
Custo de comercialização total	4.730,00
custos fixos totais	12.854,00
Custo total	30.464,00

3.10.7 Demonstrativo de resultados

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo

ITENS	DESCRIÇÃO	R\$	(%)
	Receita total com vendas	44.000,00	100
	(-) Custos totais	30.464,00	69,23
	LUCRO DO PERÍODO	13.476,00	30,77

3.10.8 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o quanto a empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período.

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{44.000,00 \text{ (faturamento Total)} - 12.880,00}{44.000,00}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = 31.120,00 / 44.000,00 = 0,70$$

$$\text{PE (Ponto de Equilíbrio)} = \frac{17.614,00}{0,70}$$

$$\text{PE} = \text{R\$ } 25.162,86$$

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 25.162,86. Acima disso passa a ter lucro. Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$ 25.162,86 ao mês para cobrir todos os seus custos.

3.11 INDICADORES FINANCEIROS

3.11.1 Lucratividade

É um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade. Se a empresa possuir uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade de competir, isso porque poderá realizar mais investimentos em divulgação, na diversificação dos produtos e serviços, na aquisição de novos equipamentos, etc.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} = x 100$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{13.506,00}{44.000,00} = x 100 = 30,7\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 44.000,00 de receita total “sobram” R\$ 13.506,00 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 30,7% ao mês.

3.11.2 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo (mês ou ano). É calculada através da divisão do lucro líquido pelo investimento total. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{13.506,00}{21.153,00} \times 100 = 63,85\%$$

Isso significa que, a cada mês, recuperaremos 63,85% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

3.11.3 Prazo de retorno do investimento

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que recuperemos o que investimos em nosso negócio.

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento total}}{\text{Lucro Líquido}} =$$

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{21.153,00}{13.506,00} = 1,57 \text{ meses}$$

Isso significa que, 1 mês e 17 dias após o início das atividades da empresa, teremos recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastamos com a montagem do negócio.

3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças - Por ser produtos sustentável; - Evita desperdício; - Criatividade para melhoria; - Pouco gasto da matéria prima; - Bom retorno de lucro; - Dedicação na hora de fazer o produto.	Oportunidades - Preço acessível; - Pouca concorrência; - Pessoas que procuram produtos sustentáveis; - Mudança na necessidade do cliente; - Produtos inovadores.

Pontos Fracos	Fraquezas - Produção limitada da quantidade de itens se houver altos pedidos; - Produção delicada (lenta); - Dificuldade de mão de obra qualificada; - Marca pouco conhecida.	Ameaças - Tecnologia; - Clima, conforme os materiais podem se desintegrar, além de causar fungos e bactérias; - Tempo de durabilidade do produto
----------------------	--	--

Conclusão da Análise SWOT: Por ser um produto sustentável e ter um preço acessível facilitando a qualidade de vida das pessoas que procuram um produto, e gostam de evitar o desperdício dedicando sempre em fazer produtos novos.

Por ser uma produção delicada e limitada, é necessário armazenar em lugares, onde o clima não o danifique, pois são materiais frágeis. Por ser uma empresa nova as pessoas não conhecem a marca, e através de divulgações as pessoas poderão ter conhecimento dos nossos produtos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O tempo disponível da população está ficando cada vez mais escasso, fazendo com que deixem de lado a preservação do meio ambiente, tornando o planeta mais vulnerável à poluição, levando em risco o futuro de todos.

Pensando nisso, a Recieco tem o objetivo levar às pessoas a conscientização em relação ao ambiente sustentável e dando um novo estilo de vida através de produtos de decoração feitos com materiais recicláveis.

Caixas de leite, papel, potes de iogurte, garrafas pet, enfim, quase todos os produtos que consumimos são recicláveis. Ou seja, todas essas embalagens podem ser reaproveitadas através de um processo chamado reciclagem, seja para fazer um produto igual ou mesmo diferente, além de ser de baixo custo.

Por meio de uma pesquisa realizada entre alunos da Etec Prof. Massuyuki Kawano, através da apuração dos resultados foi possível perceber que a empresa teria uma boa aceitação no mercado, também pelo fato do produto ser feito com materiais recicláveis, de preço acessível e chamativo. Sendo assim, a proposta

é viável em todos os sentidos, em termos de qualidade, preço e essência gerando assim, a satisfação do cliente.

REFERÊNCIAS

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

_____. **Metodologia do Trabalho Científico**: Procedimentos básicos; Pesquisa bibliográfica, projeto e relatórios; Publicações e trabalhos científicos. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de Metodologia Científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses**. 2ª ed. São Paulo: Pioneira, 1999.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

RAZZOLINI FILHO, Edelvino; BERTÉ, Rodrigo. **O reverso da logística e as questões ambientais no Brasil**. Curitiba: Ibpex, 2009, apud Luiz Fernando Rodrigues Campos e Caroline V. de Macedo Brasil.

CAMPOS, Luiz Fernando Rodrigues; BRASIL, Caroline V. de Macedo. **Logística: teia de relações**. Curitiba: Ibpex, 2007, apud Luiz Fernando Rodrigues Campos e Caroline V. de Macedo Brasil.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE EMPRESA

1. Grasielle Ferreira Salvado, brasileira, Rancharia/SP, solteira, 03/05/19, Desempregada, CPF: 321.987.456-11, RG: 46.740.397-9, SSP-SP. Rua Tiradentes Nº 393 – Flandria, Pompéia/SP
2. Marcelo Pereira dos Santos Junior, brasileiro, Tupã/SP, Solteiro, 30/04/1997, Operador de plataforma, CPF: 899.565.852-70, RG:78.566.899-9, SSP-SP. Av. Rui Barbosa Nº 1582 - Estação, Herculândia/SP
3. Tamiris Bortolato Gazeta, brasileira, Tupã/SP, Solteira, 19/01/2001, Estagiaria, CPF: 504.289.602-50, RG:89.602.458-6, SSP-SP. Rua Mirian Roseli Benito Pimentel Nº 1135 - João Paulo II, Tupã/SP
4. Vitor Gabriel dos Santos Dias, brasileiro, Jundiaí/SP, Solteiro, 25/07/1997, Promotor de vendas, CPF:465.266.578-62, RG:41.944.321-X, SSP-SP. Rua Henrique Pelegrine Nº 305 - Centro, Bastos/SP
5. Vivian Ayumi Mayeda da Silva, Japonesa, Mie-Ken, Solteira, 16/02/2000, Analista de Crédito, CPF: 400.289.220-35, RG:40.028.922-X, SPP-SP. Rua Patrocínio Monteiro Nº 354 - Centro, Bastos/SP. Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Recieco e terá sede e domicílio na Rua Caetés Nº 780, Centro/Tupã-SP Cep: 17.601-150.

2ª O capital social será R\$ 50.000,00 (Cinquenta mil reais) dividido em 5 quotas de valor nominal R\$ 10.000,00 (Dez mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Grasielle Ferreira Salvador, 10.000 quotas de R\$1,00, totalizando R\$ 10.000,00 (dez mil reais)

Marcelo Pereira dos Santos Junior, 10.000 quotas de R\$1,00 totalizando R\$10.000,00 (dez mil reais)

Tamiris Bortolato Gazeta, 10.000 quotas de R\$1,00, totalizando R\$10.000,00 (dez mil reais)

Vitor Gabriel dos Santos Dias, 10.000 quotas de R\$1,00, totalizando R\$10.000,00 (dez mil reais)

Vivian Ayumi Mayeda da Silva, 10.000 quotas de R\$1,00, totalizando R\$10.000,00 (dez mil reais)

3ª O objetivo será levar para às pessoas um novo estilo de vida, além de levar a conscientização.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 26/06/2018 e seu prazo de duração é indeterminado.

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

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

7ª A administração da sociedade caberá Marcelo Pereira dos Santos Junior com os poderes e atribuições de administração autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

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

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

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

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

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

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

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

14 Fica eleito o foro de Tupã/SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 5 vias.

Tupã, 26 de Junho de 2018

Grasiele Ferreira Salvador

Marcelo Pereira dos Santos Junior

Tamiris Bortolato Gazeta

Vitor Gabriel dos Santos Dias

Vivian Ayumi Mayeda da Silva

Visto: _____ (OAB/SP)
Advogado

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

1. Qual sua idade?

15 a 25 anos

26 a 35 anos

36 a 45 anos

Acima de 46 anos

2. Em sua casa possui objetos de decoração?

Sim

Não

3. Qual objeto você possui?

Luminárias

Objetos

Vasos decorativos

Postas Joias

Outros

Não possuo

4. Você compraria produtos com materiais recicláveis?

Sim

Não

5. Quantos pagaria pelo produto

R\$ 30,00 a 40,00

R\$ 41,00 a 50,00

R\$ 51,00 a 60,00

Acima de R\$ 61,00

6. O que você faz com o lixo da sua casa

Separo para coletas

Descarto em lugares afastados

Coloco em um saco de lixo sem separo

Outros

7. Separaria matérias para vender para uma empresa?

Sim

Não

8. Gostaria de aprender a fazer esses produtos?

Sim

Não

9. Compraria em uma loja de produtos reciclados?

Sim

Não

10. Qualifique seu interesse pelo assunto

Muito interessado

Razoavelmente interessado

Pouco interessado

Nenhum interesse

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

Figura 2 - QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

