

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO

TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

ABNER DOUGLAS MARTINS MENDES
DEIZI CRISTINA MARQUES BATISTA
DIEGO HENRIQUE DE JESUS
TAINARA DE ARAÚJO

GERENCIAMENTO E ADAPTAÇÃO DO LEIAUTE: PROPORCIONANDO A
INCLUSÃO SOCIAL

Tupã - SP
2015

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO

TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

ABNER DOUGLAS MARTINS MENDES
DEIZI CRISTINA MARQUES BATISTA
DIEGO HENRIQUE DE JESUS
TAINARA DE ARAÚJO

**GERENCIAMENTO E ADAPTAÇÃO DO LEIAUTE: PROPORCIONANDO A
INCLUSÃO SOCIAL**

Trabalho apresentado à ETEC Prof. Massuyuki Kawano, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientadora: Evelyn Ingrid da Costa Sarquis Pinto.

Tupã – SP

2015

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

ABNER DOUGLAS MARTINS MENDES

DEIZI CRISTINA MARQUES BATISTA

DIEGO HENRIQUE DE JESUS

TAINARA DE ARAÚJO

**GERENCIAMENTO E ADAPTAÇÃO DO LEIAUTE: PROPORCIONANDO A
INCLUSÃO SOCIAL**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Evelyn Ingrid da Costa Sarquis Pinto
Orientadora

Prof. Esp. Dercílio Volpi Júnior
Avaliador

Prof. Luiz Antônio Sirpa
Avaliador

Douglas Belo Bernardi
Avaliador

Tupã, 23 de Junho de 2015.

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

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

Agradecemos a Deus nossas vidas e a oportunidade de concretizarmos nosso objetivo.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para nossa aprendizagem e conseqüentemente por nosso 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 e amigos, que nos apoiaram durante toda a trajetória que nos levou a tão sonhada conquista.

“No mundo dos negócios nunca se obtém aquilo que se quer, mas sim aquilo que se negocia.”

Chester Karrass

MENDES, Abner Martins; BATISTA, Deizi Cristina Marques; JESUS, Diego Henrique de; ARAÚJO, Tainara de. **Gerenciamento e Adaptação do Leiaute: Proporcionando a Inclusão Social**. 2015. Trabalho de Conclusão de Curso (Técnico em Administração) – Centro Paula Souza – Etec Prof. Massuyuki Kawano – Tupã, 2015.

RESUMO

A falta de equipamentos e acessibilidade para as pessoas com deficiência visual, dificultando a inclusão desse público na sociedade: é o tema principal utilizado nas pesquisas bibliográficas e na construção do plano de negócios e do Canvas. O objetivo do presente trabalho é identificar as possíveis melhorias no ambiente de arranjo físico (leiaute) de um restaurante de forma a facilitar o acesso, bem – estar e inserção de pessoas com deficiência visual na convivência social. As pesquisas na internet, artigos científicos, biblioteca, mostrou que os deficientes visuais encontram dificuldades para terem seus direitos atendidos e que os estabelecimentos comerciais não se preocupam em disponibilizar novos equipamentos para dar acesso e facilidade aos consumidores que possuem essa necessidade. Sendo assim a elaboração do Canvas foi essencial para colocar a proposta de negócio em análise. Por meio da ferramenta Canvas foi possível definir as estratégias quando aos Clientes-chaves, o que oferecer qual a melhor forma de relacionamento entre cliente e empresa, os parceiros-chaves, as propostas de valor, ou seja, o diferencial do negócio, a estrutura de custos e as fontes de receita, bem como as atividades e recursos necessários para fazer a empresa progredir e atender com excelência os clientes. Com isso foi possível criar um modelo de negócios e elaborar um relatório com maiores detalhes sobre cada eixo do CANVAS. Sendo assim concluímos que a ideia proposta, sobre criar um sistema sonoro para transmitir uma leitura sobre as opções de refeições em um restaurante ou estabelecimento comercial seria muito viável. Visto que não há nenhuma empresa que possui essa iniciativa. Além de atender as necessidades dos consumidores com deficiência visual, conquistaria os demais consumidores, uma vez que a demonstra a preocupação e responsabilidade social da empresa que implantou esse sistema. Conclui-se assim que as novas melhorias ajudarão cada vez mais esse público se sentirem incluídos na sociedade e contribuirá também para o chamando Marketing Social da empresa.

Palavras- chave: Acessibilidade; Adequação; Arranjo Físico; Deficiência Visual.

MENDES, Abner Martins; BATISTA, Deizi Cristina Marques; JESUS, Diego Henrique de; ARAÚJO, Tainara de. **Management and Adaptation of the Layout: Providing Social Inclusion**. 2015. Work Course Conclusion (Technical Administration) - Centro Paula Souza - Etec Prof. Massuyuki Kawano - Tupã, 2015.

ABSTRACT

Lack of equipment and accessibility for the visually impaired, hindering the inclusion of this public in society: is the main theme used in literature searches and in building the business and Canvas plan. The objective of this study is to identify possible improvements in the physical arrangement of environment (layout) of a restaurant in order to facilitate access, well - being and inclusion of people with visual impairments in social interaction. The research on the internet, scientific articles, library, showed that the visually impaired find it difficult to have their rights met and that merchants do not bother to provide new equipment to provide access and ease to consumers who have this need. Thus preparing the Canvas was essential to put the proposed business analysis. With Canvas tool was possible to define strategies when Customers-keys, which offer the best way of relationship between customer and company, the key partners, value propositions, the differential business, structure costs and revenue streams, as well as the activities and resources necessary to make the company progress and provide excellence to customers. It was possible to create a business model and prepare a report with details about each axis of CANVAS. Thus, we conclude that the proposed idea on creating a sound system to transmit a reading on the dining options in a restaurant or commercial establishment would be very viable. Since there is no company that has this initiative. In addition to meeting the needs of consumers with visual impairments, conquer other consumers, since it demonstrates the concern and social responsibility of the company that implemented this system. It is therefore concluded that the new improvements will help more and more that audience feel included in society and contribute to the calling Social Marketing Company.

Key-words: Accessibility; Adequacy; Arrangement; Visual Impairment.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Planta Baixa da Empresa	30
Figura 02 – Protótipo do Produto.....	36

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Fundador 01	23
Tabela 02 – Fundador 02	23
Tabela 03 – Fundador 03	23
Tabela 04 – Fundador 04	24
Tabela 05 – Capital Social	25
Tabela 06 – Análise dos Concorrentes	27
Tabela 07 – Análise dos Fornecedores	28
Tabela 08 – Tabela de Preço	29
Tabela 09 – Localização da Empresa	30
Tabela 10 – Necessidade de Pessoal	31
Tabela 11 – Custos fixos	32
Tabela 12 – Custos Variáveis	32
Tabela 13 – Custos Produto Vendido	33
Tabela 14 – Margem de Contribuição	33
Tabela 15 – Avaliação Estratégica	34

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	14
2. LEIAUTE E ARRANJO FÍSICO	16
2.1. CONCEITO DE LEIAUTE.....	16
2.2. A IMPORTÂNCIA DO LEIAUTE NAS EMPRESAS.....	17
2.3. PASSOS PRINCIPAL PARA OBTER UM BOM LEIAUTE	18
3- A INCLUSÃO DO DEFICIENTE VISUAL NA SOCIEDADE	19
3.1. A MELHOR MANEIRA DE OFERECER ACESSIBILIDADE AOS DEFICIENTES VISUAIS	19
3.2. PRINCIPAIS PROBLEMAS ENCONTRADOS PELOS DEFICIENTES VISUAIS NA SOCIEDADE	20
3.3. MANEIRAS DE EVITAR O CONSTRANGIMENTO QUE SOFREM NO DIA A DIA.....	21
4. PLANO DE NEGÓCIOS	23
4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	23
4.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	23
4.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	23
4.2.1.1. Experiência Profissional e Atribuições.....	24
4.2.2. Dados do Empreendimento.....	24
4.2.2.1. Missão e Visão de Empresa	25
4.2.2.2. Setor de Atividade	25
4.2.2.3. Forma Jurídica	25
4.2.2.4. Enquadramento Tributário	25
4.2.3. Capital Social	25
4.2.4. Fonte de Recursos	26
4.3. ANÁLISE DE MERCADO	26
4.3.1. Análise dos Clientes	26
4.3.2. Análise dos Concorrentes.....	27
4.3.3. Análise dos Fornecedores	28
4.4. PLANO DE MARKETING	29
4.4.1. Descrição dos Principais Produtos e Serviços	29
4.4.2. Preço.....	29
4.4.3. Estratégias Promocionais.....	29

4.4.4. Estrutura de Comercialização	30
4.4.5. Localização da Empresa	30
4.5. PLANO OPERACIONAL	30
4.5.1. Layout ou Arranjo Físico.....	30
4.5.2. Capacidade Produtiva	31
4.5.3. Necessidade de Pessoal	31
4.6. PLANO FINANCEIRO	31
4.6.1. Custo do Serviço	31
4.6.2. Custo Fixo	31
4.6.3. Custo Variável	32
4.6.4. Apuração Custo Total do Serviço	33
4.7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	34
5. RESULTADO E DISCUSSÃO	36
CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
REFERENCIAS.....	39
APÊNDICE A – DOCUMENTAÇÃO DE ABERTURA DA EMPRESA	40
APÊNDICE B – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS - CANVAS	43

1. INTRODUÇÃO

Acessibilidade e Inclusão Social: possibilidades e melhorias de arranjos físicos (leiaute), para deficientes visuais no setor alimentício sendo este o tema central deste estudo.

Atualmente é muito difícil acharmos um lugar com equipamentos para pessoas com deficiência visual, dificultando que essas pessoas possam levar uma vida normal, pois se resolvem sair para comer fora, precisam sempre estar pedindo auxílio para outras pessoas, e nem sempre conseguem achar quem os ajuda de bom grado. Se certos estabelecimentos contribuíssem para facilitar o dia a dia dessas pessoas, talvez elas não passassem por tantos constrangimentos.

É possível observar que a lugares públicos e privados que só tem em mente rampas e banheiros para deficientes e acham que isso já é o suficiente, mas apenas isso não atende da melhor maneira a esse público-alvo, pois eles encontram muitas dificuldades para acessibilidades.

Sendo deprimente um ser humano se sentir excluído da sociedade por falta de atender as suas necessidades. Portanto, devemos levar em conta algumas questões relevantes para uma melhor análise da situação, como: um bom arranjo físico poderá trazer mais facilidade para uma empresa atender seu público com conforto mesmo se for um cliente com deficiência? Qual a maneira mais fácil de mudar um leiaute sem que a empresa tenha muitos gastos e de maneira mais fácil e eficaz? Qual a melhor maneira de fazer um bom leiaute para um portador de deficiência?

O objetivo principal deste trabalho é identificar as possíveis melhorias no ambiente de arranjo físico (Leiaute) para as pessoas com deficiência visual, facilitando acesso, bem-estar e a inserção destes cidadãos na convivência social, além de outros como: criar uma empresa com profissionais atualizados com a proposta de melhorar o ambiente de arranjo físico (leiaute) das organizações, elaborar o plano de negócios, realizar pesquisas na Internet e biblioteca para abranger o nosso conhecimento sobre o assunto e utilização do Canvas.

A escolha do tema justifica-se na observação da dificuldade encontrada pelos estabelecimentos comerciais, onde alguns clientes necessitam de atendimento diferenciado. Estes mesmo clientes vistos como incapazes, podendo se tornar independente em seu atendimento, proporcionado pela implantação do

arranjo físico e leiaute adequado para a melhoria na acessibilidade destes, incluindo-os assim na sociedade.

Devido aos avanços tecnológicos, as empresas precisam se preocupar com as adaptações para facilitar o acesso e melhorar o ambiente de trabalho tanto para seus clientes como para seus colaboradores. No cenário atual, o arranjo físico tem fundamental importância no planejamento e construção das empresas, com a finalidade de alcançar a máxima eficiência possível.

Com o aumento da taxa de deficientes físicos e visuais, as empresas não andam se preocupando em fornecer algo a mais para colaborar com a acessibilidade inclusão social desse público, como vemos o de comum, rampas, piso tátil e barras no banheiro dos estabelecimentos, não é o suficiente para acomodação dessas pessoas e muitas vezes ainda precisam de mais seguranças nos lugares onde não acabam encontrando, tendo que pedir ajuda para estranhos e acabam sofrendo consequências disso.

Na maioria dos estabelecimentos há uma grande dificuldade de portadores de deficiência visual encontrar cardápio em braile, o que seria essencial que todos os setores alimentícios oferecessem a esse público.

Se as instituições organizassem palestras destinadas à orientação dos funcionários, as pessoas que fossem assistir poderiam atuar como multiplicadores. Assim, essa prática seria bastante proveitosa, pois os deficientes visuais iriam certamente voltar aos locais com bom atendimento. Portanto, essas pessoas devem encontrar na sociedade caminho propício para o próprio desenvolvimento.

Para a realização do trabalho será utilizado pesquisas bibliográficas em: livros, revistas, artigos e pesquisas em sites. Será utilizado o plano de negócios para obtermos mais informações gerais da nossa empresa e do nosso produto e o Canvas, uma ferramenta que nos auxiliará analisar nossas parcerias-chaves, atividades-chaves, recursos-chaves, proposta de valor, relacionamento com clientes, segmento de clientes, fontes de renda, estrutura de custo e os canais de propaganda e entrega do produto.

O público deste trabalho é empresário do setor alimentício, voltado para restaurantes, shoppings, hotéis e supermercados e nosso público-alvo são portadores de deficiência visual.

2. LEIAUTE E ARRANJO FÍSICO

2.1. CONCEITO DE LEIAUTE

Leiaute é a maneira como os homens, máquinas e equipamentos estão dispostos em uma fábrica. (TOLEDO JÚNIOR, 1987).

O leiaute a cada dia vem proporcionando mais agilidade na produção e menos desperdícios, sendo assim os colaboradores produzindo mais, através da menor distância, no menor tempo possível.

Segundo Davis (2003) o leiaute pode ser classificado em quatro diferentes tipos:

- Leiaute de Processo: os equipamentos com funções similares são agrupados e os produtos caminham ao longo de diversas áreas;
- Leiaute de Produto: os processos de trabalho ou equipamentos são colocados etapas progressivas pelas quais o produto caminha;
- Leiaute de Posição Fixa: os equipamentos e processos de trabalho deslocam-se até o produto em processo;
- Leiaute Celular: nele são colocadas diferentes máquinas, em células, para que sejam produzidas famílias de produtos similares.

Através das classificações do leiaute há uma grande facilidade da organização visualizar o processo de determinado produto, possibilitando uma maior organização e cuidado.

Portanto, o objetivo do leiaute é propor um padrão de movimentação que não atrapalhe o cliente e nem o colaborador em uma organização, para obter o sucesso esperado.

O “bom” leiaute é aquele que diminui a distância percorrida gerando a movimentação eficiente dos materiais, usando a melhor flexibilidade possível maximizando e reduzindo custos agregados ao processo. (BALLOU, 1993).

2.2. A IMPORTÂNCIA DO LEIAUTE NAS EMPRESAS

A importância do leiaute nas empresas vem aumentando em vários sentidos, tanto no espaço e organização, quanto na gestão estratégica.

De acordo com Santos *et al.* (2009) considera que “estudo de leiaute não pode ser desenvolvido com base em pressuposições, opiniões e considerações do tipo, eu acho que; assim fica bom [...]”.

Um leiaute adequado proporciona maior economia e beneficia na produção, porém deve analisar a distribuição do espaço físico para certa máquina ou equipamento, colaborando para o processo produtivo e pensando na diminuição de problemas e flexibilidade para mudanças ou alterações.

Nem sempre mudar ou alterar um arranjo físico será fácil, podendo afetar a organização e o modo das suas prioridades competitivas. Porém com a mudança facilitará o fluxo de materiais e informações dentro da organização, aumento da utilização eficiente de mão de obra e equipamentos, reduz riscos de acidentes na área de trabalho, aumenta a motivação dos colaboradores, melhora comunicação, maior rapidez e agilidade na produção, melhora deslocamento de um lugar a outro e redução da perda de tempo.

Para isso, a organização precisa planejar da melhor maneira possível, pois o planejamento é à base do sucesso. A organização também precisa estar disposta a realizar mudanças, para a sua competitividade aumentar, atrair mais clientes e a organização obter mais benefícios.

O arranjo físico deve, sobretudo, proporcionar bem estar. Não é raro, nos dias de hoje, que arquitetos, decoradores e paisagistas participem da elaboração de arranjos industriais na tentativa de tornar o ambiente de trabalho mais agradável.

O objetivo geral de um leiaute é proporcionar um fluxo de trabalho de materiais fluido através da fábrica ou um padrão de tráfego que não seja complicado tanto para os clientes como para clientes como para trabalhadores em uma organização de serviços. Desta forma, fica evidente que, para que haja o bom planejamento como esses sejam seguidos a risca, a fim de se obter o sucesso esperado. (MARQUES, 2009, p.51).

2.3. PASSOS PRINCIPAL PARA OBTER UM BOM LEIAUTE

Para a elaboração do leiaute, são necessárias informações sobre especificações e características do produto, quantidades de produtos e de materiais, sequências de operações e de montagem, espaço necessário para cada equipamento.

Para se obter um bom leiaute dentro de uma organização, será necessário primeiro um bom planejamento, assim se tornará mais fácil o desenvolvimento do leiaute.

Primeiro lugar deve levar em consideração o levantamento do espaço físico: identificar os melhores espaços disponíveis; observação das atividades em execução: momento que analisa e anota as matérias-primas necessárias, movimentação dos colaboradores, ferramentas a serem utilizadas e posições corretas em que os colaboradores devem estar; criação da nova proposta: avaliar as observações levantar e comparar para assim criar novas propostas; estudo de viabilidade: avaliar para adequar o espaço, caso seja necessário alterar; implantação da nova proposta: após ter feito toda análise, coleta de dado, discutido sobre esses dados, a proposta é aprovada e liberada para implantar na organização, porém deve-se lembrar que para que essa alteração traga bons resultados deverá obter capacitação da equipe através de treinamento e explicar para os colaboradores do novo modelo a ser implantado e os benefícios que trará para empresa.

A implantação do leiaute correto tem suas vantagens e desvantagens. Suas vantagens são: redução de material, menor perda de tempo, mão de obra mais barata, controle facilitado da produção.

Já as desvantagens podem levar a organização a não ter eficiência, impossibilitando de gerar mais lucros.

Sendo assim, um bom leiaute trará benefícios para organização, tais como: economia de materiais, flexibilidade, aumento das vendas, controle das vendas, controle de qualidade da produção e por fim lucros para empresa.

3. A INCLUSÃO DO DEFICIENTE VISUAL NA SOCIEDADE

3.1. A MELHOR MANEIRA DE OFERECER ACESSIBILIDADE AOS DEFICIENTES VISUAIS

Percebe-se que a acessibilidade aos deficientes visuais não está ampla nos dias de hoje, as pessoas portadoras dessa deficiência não estão sendo totalmente inclusas na sociedade devido à falta de adaptação.

Entretanto, para que eles se sintam mais independentes e inclusos, deve ser atendido em todos os aspectos, tanto social, moral, econômico, político e cultural.

Segundo a ONU (1982) a experiência tem demonstrado que, em grande medida, é o meio que determina o efeito de uma deficiência ou de uma incapacidade sobre a vida cotidiana da pessoa. A pessoa vê-se relegada à invalidez quando lhe são negadas as oportunidades de que dispõe, em geral, a comunidade, e que são necessárias aos aspectos fundamentais da vida, inclusive a vida familiar, a educação, o trabalho, a habilitação, a segurança econômica e pessoal, a participação em grupos sociais e políticos, as atividades religiosas, os relacionamentos afetivos e sexuais, o acesso às instalações públicas, a liberdade de movimentação e o estilo geral de vida diária. Visto que na sociedade os deficientes, sejam eles quais forem à deficiência são vistos como “incapazes” e até mesmo sofrem discriminações rotuladas, o que é um padrão comum a ser utilizado pelos seres humanos. De acordo com Ventura (2001), expressões como “tão bonitinho e cego”, “pobrezinho coitado” e “coitado do ceguinho” mal disfarçam o sentimento de superioridade. Conseqüentemente essas pessoas vêm sendo tratadas como “objetos da ação e da piedade social”.

Já Ventura (2001) alerta que o preconceito e a discriminação não se corrigem só pelo uso bem – comportado da linguagem, por mais importante que ela seja como portadora de clichês e estereótipos. Não adianta evitar palavras e expressões como “denegrir” “judiar”, “cego de raiva”, sem mudar a cabeça. Assim, como retórica, o politicamente correto serve apenas para disfarçar o preconceito e tornar o nosso racismo mais cordial.

A melhor maneira de oferecer uma acessibilidade aos portadores de deficiência visual, é fazendo com que eles tenham mais facilidade de locomoção, se

sintam auto independentes, incluídos na sociedade, porém para isso os seus direitos devem ser atendidos da melhor maneira possível e com inovações necessárias, para não sentirem constrangidos em determinado lugar.

Portanto, as maneiras mais utilizadas para ser apto a eles a serem oferecidas são: faixa no piso com textura e cor diferenciadas nas áreas de circulação para fácil identificação; identificação de sinais luminosos no ambiente de trabalho; botoeiras acompanhadas de signos em Braille nos elevadores, adaptação de transporte coletivo, rampas nas calçadas ou em locais públicos e privados, barras nos banheiros, entre outros.

Contudo, a falta da visão não é o principal obstáculo para inclusão dos portadores de deficiência visual como cidadãos plenos de direitos e deveres, mas que sejam oferecidas as condições necessárias e os meios de desenvolver e aplicar suas habilidades.

3.2. PRINCIPAIS PROBLEMAS ENCONTRADOS PELOS DEFICIENTES VISUAIS NA SOCIEDADE

Vemos que as pessoas portadoras de alguma deficiência são julgadas por serem “incapazes” de realizar determinada atividade, sendo assim elas sofrem até constrangimentos por serem vistas como “pessoas diferentes”.

De acordo com Borges (1996) a formação da criança e do jovem cego é muito prejudicada por falta de acesso a recursos, tecnologia e cultura. Tais ausências criam barreiras para integração do deficiente visual á sociedade.

O acesso à informação básica é direito de todos e isto também deve estar acessível a todas as classes sociais, a deficiência nos dias de hoje não pode ser vista como uma barreira, mas sim como um meio de superação para conseguir o sucesso também. Assim relata Borges (1999), os deficientes visuais poderiam ser mais produtivos se eles tivessem acesso ao ensino profissionalizante adaptado, e se existisse treinamento para uma série de atividades que eles poderiam perfeitamente realizar, com preparo de nível médio e com uso do computador.

Sendo assim, as situações educacionais deveriam estar organizadas da maneira em que os deficientes visuais pudessem utilizar as suas possibilidades (táteis, térmicas, olfativas, auditivas, sinestésicas) e estarem adequadas as suas experiências perceptivas.

No mundo capitalista de hoje, se vê cada vez mais requerem um trabalhador qualificado, aumentando a taxa de desemprego e aumentando a desigualdade social, gerando mais disputas no mercado de trabalho, dificultando a inserção do deficiente no mesmo.

Uma das maneiras que as pessoas com deficiência encontram para facilitar o acesso às vagas das empresas encaminha os trabalhadores para que as empresas possam analisar seu currículo e realizar o processo seletivo.

Observa-se também que os deficientes visuais encontram dificuldades na saúde e no transporte público, pois não possui todo um preparo para atendê-los, equipamentos adaptados, um cuidado mais especial, deixando-o mais difícil a locomoção e satisfação dessas pessoas.

Olhando ao nosso redor, percebe-se que as limitações são impostas pela estrutura social que não oferecendo acesso a essas oportunidades. O que a sociedade não percebe é que a deficiência não é algo que lesa ou incapacita a pessoa, nem a causa de alguém ter limitações para agir, mas o que acaba lesando ou impossibilitando é o preconceito, isto acaba levando o portador a acreditar que ele é um problema. Nessa situação a pessoa deficiente é um problema social e não individual.

A única maneira de a deficiência passar a se suportável é quando o deficiente encontra um meio adequadamente preparado para poder lutar pela vida.

3.3. MANEIRAS DE EVITAR O CONSTRANGIMENTO QUE SOFREM NO DIA A DIA

Cada tipo de deficiência traz em si diferentes necessidades, sendo necessário incentivar a inclusão e estarmos abertas às diferenças. Uma das maiores dificuldades vividas pelas pessoas com deficiência visual estão relacionadas ao acesso a informação e aos obstáculos na modalidade.

O acesso a informação melhorou bastante com o passar do tempo, devido o uso da tecnologia assistiva, porém os obstáculos na mobilidade ainda representam fonte de risco e acidentes.

- É bom saber que nem sempre as pessoas com deficiência visual precisam de ajuda. Se encontrar alguém que pareça estar em dificuldades, identifique-se, faça-a perceber que você está falando com ela e ofereça seu auxílio.
- Nunca ajude sem perguntar como fazê-lo. Caso sua ajuda como guia seja aceita, coloque a mão da pessoa no seu cotovelo dobrado. Ela irá acompanhar o movimento do seu corpo enquanto você vai andando. Num corredor estreito, por onde só é possível passar uma pessoa, coloque o seu braço para trás, de modo que a pessoa cega possa continuar seguindo você.
- É sempre bom avisar, antecipadamente, sobre a existência de degraus, pisos escorregadios, buracos e outros obstáculos durante o trajeto.
- Ao explicar direções, seja o mais claro e específico possível; de preferência, indique as distâncias em metros (“uns vinte metros à nossa frente”, por exemplo). Quando for afastar-se, avise sempre.
- Algumas pessoas, sem perceber, falam em tom de voz mais alto quando conversam com pessoas cegas. A menos que ela tenha, também, uma deficiência auditiva que justifique isso, não faz nenhum sentido gritar. Fale em tom de voz normal.
- Não se deve brincar com um cão-guia, pois ele tem a responsabilidade de guiar o dono que não enxerga e não deve ser distraído dessa função.
- As pessoas cegas ou com visão subnormal são como você, só que não enxergam. Trate-as com o mesmo respeito e consideração dispensados às demais pessoas. No convívio social ou profissional, não as exclua das atividades normais. Deixe que elas decidam como podem ou querem participar.
- Fique à vontade para usar palavras como “veja” e “olhe”, pois as pessoas com deficiência visual as empregam com naturalidade.

4. PLANO DE NEGÓCIOS

4.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Escolhemos o tema Leiaute e Arranjo físico porque é uma das coisas importantes para uma empresa, incluindo a inclusão social e a acessibilidade para portadores de deficiência visual, algo que se encontra escasso hoje na sociedade.

O nome da empresa “Boton Vision” está relacionado ao nosso foco que é o botão sonoro e ao nosso público-alvo (deficientes visuais).

Nosso produto será um aparador de alimentos com um botão sonoro, assim quando um deficiente visual precisar fazer uma refeição fora de casa, eles poderão se servir sozinho, pois bastará apertar o botão do aparador e ele emitirá um som com o nome do alimento.

4.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

4.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Abner Douglas Martins Mendes	
Endereço: José Bernardino nº 250	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: abner.martinsmendes@hotmail.com	Telefone: (14) 99889 5816

Atribuição do Fundador 01: Caixa.

Fundador 02	
Nome: Deizi Cristina Marques Batista	
Endereço: Guaranis nº 331	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: deizy_cristina@hotmail.com	Telefone: (14) 99606 7379

Atribuição do Fundador 02: Gestora Empresarial

Fundador 03	
Nome: Diego Henrique de Jesus	
Endereço: Eduardo Paulo de Souza nº 111	Cidade/Estado: Pompéia/SP
E-mail: Diego.dhj@hotmail.com	Telefone: (14) 99713 2300

Atribuição do Fundador 03: Recrutamento e Seleção.

Fundador 04	
Nome: Tainara de Araujo	
Endereço: Bolívia nº 335	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: thay.923@hotmail.com	Telefone: (14) 99807 8393

Atribuição do Fundador 04: Marketing.

4.2.1.1. Experiência Profissional

Perfil do Fundador 01 (Descrição do um Breve Currículo): Abner Douglas Martins Mendes, 23 anos, solteiro, curso de soldador, técnico em administração, experiências profissionais: Balconista, Bar Man, Montador, Etc.

Perfil do Fundador 02 (Descrição do um Breve Currículo): Deizi Cristina Marques Batista, 25 anos, solteira, curso de computação básico, técnico em administração, experiências profissionais: Balconista, Caixa, Telemarketing, Auxiliar de Escritório, Secretária, Etc.

Perfil do Fundador 03 (Descrição do um Breve Currículo): Diego Henrique de Jesus, 28 anos, solteiro, curso de computação básico, padeiro, técnico em administração, experiências profissionais: Operador de máquinas, Empacotador, Repositor. Etc.

Perfil do Fundador 04 (Descrição do um Breve Currículo): Tainara de Araujo 20 anos, solteira, curso de computação básico, técnico em administração, experiências profissionais: Telemarketing, Baby Syster, Empacotadora, Auxiliar de Escritório. Etc

4.2.2. Dados do Empreendimento

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Boton Vison

CNPJ: 10.895.357/0001-90

4.2.2.1. Missão e Visão da Empresa

Missão: Garantir melhor qualidade para o nosso público alvo atendendo suas necessidades.

Visão: Tornar nossa inovação um produto número 1 no mercado mundial.

4.2.2.2. Setor de Atividade

Inovação do produto para o mercado, onde facilitará o acesso de todos os tipos de pessoas, atendendo a necessidade de todos os públicos.

4.2.2.3. Forma Jurídica

A empresa se enquadrará em uma Micro Empresa, pois exerceremos profissionalmente uma atividade econômica organizada para a produção de um produto. Sendo assim, obter em cada ano-calendário uma receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00.

4.2.2.4. Enquadramento Tributário

A empresa se enquadrará no Simples Nacional, pelo motivo do faturamento anual até R\$ 240.000,00 e por a empresa estar na classificação nacional de atividade econômica.

Sendo assim, obtendo a vantagem do Simples Nacional que é a unificação de impostos, o que contribui para que o produto chegue ao consumidor com um valor final justo.

4.2.3. Capital Social

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Fundador 01 Deizi Cristina Marques Batista	R\$ 50.000,00
Fundador 02 Tainara de Araujo	R\$ 50.000,00

4.2.4. Fonte de Recursos

Computadores, Carro para Assistência, Cadeiras, Mesas, Telefone, Bebedouro, Poltronas, Maquina de Café, Ar Condicionado, Armários, etc...

4.3. ANÁLISE DE MERCADO

4.3.1. Análise dos Clientes

Empresas que trabalham no ramo da alimentação, buscando melhoria para seu negócio, trazendo para dentro de sua empresa novos produtos, produtos de ultima geração, facilitando assim o dia a dia de seus clientes.

Nossos clientes são todos os empresários do ramo alimentícios, como supermercados, hotéis, restaurantes, shopping, lugares com self service, proporcionando assim mais estabilidade para os clientes com deficiência visual, fazendo com que eles se sintam mais a vontade e menos constrangido.

4.3.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Mc Donald's	É um produto muito bom, pois oferece um pouco mais de estabilidade aos deficientes, mas nada comparado ao nosso produto, que está bem mais avançado no ramo da tecnologia, proporcionando assim mais estabilidades aos deficientes visuais.	Eles não vendem, apenas tem para utilização de seus clientes.	- Cartão de crédito - Dinheiro	-O fluxo todo é puxado pelo cliente assim que ele faz o pedido. Um lanche, por sua vez, só é produzido se houver um pedido realizado ou trabalham com estoque mínimo com objetivo de ter pronta entrega, mas também não permitindo a entrega de lanches frios ao cliente. -Entrega rápida do produto (modelo fastfood).	Alimentos fast food, como: hambúrguer, cheeseburger, milkshake, sorvetes feitos em máquinas, batata-chip e refrigerantes

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Encontramos apenas um concorrente, porém será um concorrente indireto.

4.3.3. Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	A Econômica	Vidro temperado	R\$ 280,00 metro	Dinheiro ou Cartão	3 á 5 dias úteis	Tupã SP
2	Frigma	Aço inox	R\$ 25,00 Kg	Dinheiro ou Cartão	3 á 5 dias úteis	Tupã SP
3	Walmart	Baixas em aço inox	R\$ 160,00 (6 peças)	Cartão ou Dinheiro	Retirada na Hora	Marília SP
4	Casa Bahia	Pegadores em aço inox	R\$ 20,00 Cada	Crediário, Dinheiro ou Cartão	Retirada na Hora	Tupã SP
5	Site Mercado Livre	Botão com Sinal Sonoro	R\$ 54,90 cada	Cartão ou Boleto Bancário	5 á 8 dias úteis	Internet

4.4. PLANO DE MARKETING

4.4.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O produto que ofereceremos é o aparador com botão sonoro, que auxiliará os deficientes visuais a escolher seu alimento em determinado local.

A matéria-prima utilizada será: vidro para colocar nas laterais, aço inox para a montagem do produto, os botões sonoros em braile para auxiliar qual o alimento está naquela bandeja, o megafone para regravar o cardápio do dia, rodinhas para ficar prática a locomoção do aparador, pegadores de alimentos de fácil manuseio e as bandejas para colocar os alimentos.

Nossa embalagem será em caixas de papelão com papéis bolhas, para não ter perigo de amassar, quebrar ou estragar o produto.

4.4.2. Preço

Desconto de 10% no pagamento a vista	Na compra de mais de um produto ganhe desconto. Ex: Leve 3 Pague 2	Compre e começa a pagar depois de 45 dias
--------------------------------------	---	---

4.4.3. Estratégias Promocionais

As estratégias da empresa serão:

- dar assistência totalmente gratuita durante um ano;
- descontos;
- frete por conta da empresa;
- prestação de serviço 24 horas;
- juros baixos;
- várias formas de pagamento: boleto, cartão de crédito;
- treinamento para manuseio;
- rapidez na entrega do produto.

4.4.4. Estrutura de Comercialização

Produto fabricado por mãos de obra qualificada, um processo de comercialização bem rápido e prático, enviamos um catálogo ilustrado com nosso produto e toda forma de utilização do mesmo; assim o cliente escolhe o tamanho e forma que deseja, entrega por conta da nossa empresa sem custo de frete, suporte técnico online e presencial, contendo visitas anuais.

4.4.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Rua Três	
Bairro: Parque das Nações	Cidade/Estado: Tupã SP
Telefone/Fax: (14) 3404- 5000	

O ponto se localizará onde se tem mais empresas na cidade, por ser um lugar conhecido. Escolhemos esse local para facilitar o acesso dos nossos clientes

4.5. PLANO DE OPERACIONAL

4.5.1. Layout ou Arranjo Físico

Figura 01 – Planta Baixa



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

4.5.2. Capacidade Produtiva

Produziremos, com o sistema Just In Time, ou seja: Através de pedidos, sem estoques. Como nossa demanda é pequena, estaremos produzindo 10 por mês, mas com capacidade produtiva de 30 por mês.

4.5.3. Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Técnico Informática	Gravar o Cardápio	Curso de Informática, Técnico em informática, Programação.
Montador	Montar Aparadores	Saber manusear as máquinas necessárias.
Eletricista	Fazer a parte elétrica	Técnico em eletricidade.
Atendente	Atender o Público	Ter bom desenvolvimento, sabendo se expressar bem com os clientes
Vendedor Externo	Vendas	Ter boa comunicação, e estratégia de venda.

4.6. PLANO FINANCEIRO

4.6.1. Custos Fixos

Levando em consideração o ramo de atividade da empresa, fazer um levantamento dos custos fixos que a empresa teria e discriminá-los em forma de planilha.

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Aluguel	R\$ 600,00
Salários	R\$ 4.500,00
Assistência Técnica	R\$ 1.200,00
Combustível	R\$ 1.200,00
Revisão dos Carros	R\$ 1.000,00
Internet	R\$ 89,00
Imposto	R\$ 2.000,00
Total	R\$ 10.589,00

4.6.2. Custos Variáveis

Levando em consideração o ramo de atividade da empresa, levantar e considerar quais seriam os custos variáveis que a empresa teria para produzir ou prestar serviço:

CUSTOS VARIÁVEIS	
Custos	Valores
Água	R\$ 100,00
Energia Elétrica	R\$ 300,00
Telefone	R\$ 150,00
Matéria Prima	R\$ 1.066,90
Total	R\$ 1.616,90

4.6.3. Custos Produto Vendido

Após o levantamento dos custos incidentes na empresa, discriminar os custos que iriam compor o custo do produto vendido:

CUSTO DO PRODUTO VENDIDO	
Custos	Valores
Instalação	R\$ 300,00
Transporte	R\$ 1.500,00
Embalagem	R\$ 87,90
Total:	R\$ 1.887,90

Dividindo esse valor pela quantidade produzida, encontra-se o valor do custo unitário.

4.6.4. Margem de Contribuição

Com o custo do produto identificado, é necessário identificar também o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou, ou seja, a diferença entre a receita (preço de venda) e o custo variável.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	
Custos	Valores
Receita Total (preço de venda)	R\$ 2.000,00
Custos variáveis	R\$ 1.616,90
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 383,10

Essa margem de contribuição pode ser total ou unitária.

Se a empresa produziu 1.000 unidades o valor da margem de contribuição unitária seria de R\$ 0,38.

Obs.: A margem de contribuição utilizada no ponto de equilíbrio é a unitária

4.6.5. Ponto de Equilíbrio

A margem de contribuição é fundamental para que a empresa identifique seu ponto de equilíbrio, ou seja, identificar a partir de que ponto a empresa começa a gerar lucro.

$$PEu = \frac{CDFT}{PVu - CDVu} \quad \text{ou seja:} \quad PEu = \frac{CDFT}{MCu}$$

$$PEu = \frac{10.589,00}{383,10} \quad PEu = \frac{10.589,00}{383,10}$$

PEu = 27,64 ou 27 unidades.

4.7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Fazer a Análise SWOT do Plano de Negócio Descritivo desenvolvido.

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Não Controláveis)
Pontos Fortes	Forças <ul style="list-style-type: none"> • Mais acessibilidade • Satisfação ao público-alvo • Melhoria no arranjo físico • Curso e treinamento 	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> • Inovação no mercado • Crescimento no mercado • Inclusão social • Lucratividade

Pontos Fracos	Fraquezas <ul style="list-style-type: none"> • Falta de mão-de-obra • Falta de qualificação dos colaboradores • Rotatividade de pessoal • Taxa de absenteísmo 	Ameaças <ul style="list-style-type: none"> • Concorrências • Falta de conhecimento • Custo • Mau planejamento de marketing
----------------------	--	---

Conclusão da Análise SWOT: Percebe-se que se melhorarmos a fraqueza poderá lucrar mais e ter a chance de ser reconhecida mais rápido. Devemos trabalhar sempre em cima daquilo que mais nos impede de crescer, para isso devemos sempre estar atentos ao que acontece em nossa empresa, analisando e controlando os erros e o que deve ser feito para mudar. Não podemos também deixar as ameaças serem obstáculos para a empresa, pois com elas poderemos buscar mais e mais a melhoria.

Com as nossas forças podemos analisar que estamos atendendo as necessidades do nosso público e com isso surge às oportunidades no mercado, o que nos motiva para continuar planejando sempre o melhor para o nosso público e clientes.

5. RESULTADO E DISCUSSÃO

A partir dos estudos foi realizado um protótipo do aparador de comida para deficiente visual, onde encontra – se um aparador comum com o diferencial que é o botão sonoro que será utilizado para fornecer a informação sobre qual alimento encontra – se naquela determinada bandeja, sendo assim o deficiente visual não precisar perguntar ou incomodar outra pessoa para escolha de seu alimento.

Com o resultado foi possível analisar que facilitará muito esse público na escolha de sua decisão para adquirir seu prato, sendo assim tornando – se incluídos na sociedade.

Figura 02 – Protótipo do Produto.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2015.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo principal deste trabalho foi identificar as possíveis melhorias no ambiente de arranjo físico (leiaute) em hotéis, restaurantes, shopping para as pessoas com deficiência visual, facilitando o acesso, bem estar e a inserção destes cidadãos na convivência social.

Durante o processo do trabalho, foi possível perceber, que muitas vezes as organizações não percebem que o arranjo físico é um fator de suma importância para os colaboradores.

Um leiaute bem planejado e organizado pode trazer muitos benefícios e ótimos resultados dentro da organização, mas para isso tudo depende de um bom planejamento.

Contudo, identificamos que o nosso público – alvo necessita de muitas melhorias em diversos aspectos, principalmente no arranjo físico.

Por possuir necessidade especial, A falta de adaptação dos leiautes para o público com necessidades especiais é um ponto negativo para o engajamento da inserção social. O que acaba dificultando o acesso dessas pessoas à lugares públicos e privados, deixando-os constrangidos e excluídos da sociedade.

Dentre os objetivos específicos, apresentamos:

- A criação de uma empresa com profissionais atualizados com a proposta de melhorar o ambiente de arranjo físico (leiaute) das organizações.
- A elaboração do plano de negócios, realização de pesquisas na internet e biblioteca para abranger o nosso conhecimento sobre o assunto e a utilização do Canvas.

Observamos que não foi uma tarefa fácil realizar os objetivos específicos, mas percebemos que foi de extrema importância para nos auxiliar na elaboração do nosso negócio. Sendo assim adquirimos um conhecimento mais ampliado tanto sobre o nosso público – alvo e como do produto criado.

O plano de negócios foi o principal instrumento para o nosso planejamento, onde teve como objetivo, definir as estratégias de Marketing, Gestão

de Pessoas, Finanças e Logística, a fim de identificar os desafios do tema proposto, bem como analisar a viabilidade de disponibilizar o nosso empreendimento.

Sendo assim, o presente trabalho conseguiu trazer benefícios para nós mesmos, como o conhecimento adquirido a respeito das reais necessidades sobre elaboração de leiautes para deficientes visuais. E o Canvas foi uma ferramenta estratégica que nos ajudou a enxergar desde os nossos segmentos de clientes até as nossas fontes de renda, auxiliando muito no desenvolvimento do plano de negócios

O maior desafio desse trabalho foi coletar informações a respeito do tema proposto para desenvolvermos nosso trabalho. Mas os estudos e pesquisas foram primordiais, pois nossos objetivos não eram somente construir uma empresa, mas sim disponibilizar melhorias para os deficientes visuais.

A escolha do nosso tema foi através da observação das dificuldades em que os deficientes visuais encontram nos estabelecimentos comerciais.

Portanto o presente trabalho criou uma empresa, que proporcionará para os deficientes visuais mais tranquilidade na hora de fazer as refeições, pois saberão ao certo o que está sendo oferecido como opções de comida, para que eles possam se servir. Esse produto ajudará na estabilidade dos deficientes visuais, pois ele emitirá um som com o nome do alimento que estará ali naquela baixela, sem que seja necessário ficar perguntando para as pessoas, assim eles se sentem mais a vontade e evitam ser constrangidos.

Foi elaborado um protótipo do produto, onde foi possível identificar as melhorias para a acessibilidade desse público, sem se sentirem constrangidos, podendo obter uma visão para a solução de problemas que os deficientes visuais enfrentavam, mas ainda assim necessitam de melhorias contínuas em todos os processos.

REFERÊNCIAS

AQUINO, Hugo. **Importância do layout de uma empresa**, 2013. Disponível em: <<http://administreoseusuccesso.blogspot.com.br/2013/02/importancia-do-layout-de-uma-empresa.html>>. Acesso em: Mar 2015.

ARAUJO, Mauro. **Definição e objetivos do layout**. Zé Moleza: Facilitando sua vida acadêmica, 2003. Disponível em: <<http://www.zemoleza.com.br/trabalho-academico/humanas/administracao/definicao-de-layout/>>. Acesso em: Mar 2015.

CAMPOS, Viviane. **Layout**, 2012. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/layout/64062>>. Acesso em: Mar 2015.

Fundação Dorina Nowill para Cegos. **Deficiência Visual**. São Paulo. Disponível em: <<http://www.fundacaodorina.org.br/deficiencia-visual/>>. Acesso em: Mar 2015.

MACHADO, Lizete Helena; SILVA, Chirley Cristiano Mineiro da; TURATTO, Jaqueline. **Os deficientes visuais e o acesso à informação**. Santa Catarina: Revista ACB, 2002. Disponível em: <<http://revista.acbsc.org.br/racb/article/view/368/438>>. Acesso em: Mar 2015.

SANTOS, *et al.* **LAYOUT: a importância de escolher o Layout ideal devido à exigência no mercado competitivo**. Lins-SP, 2009. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/encontro2009/trabalho/aceitos/CC28207504862.pdf>>. Acesso em: Mar 2015.

SILVA, Maria Laura Viana. **A importância do layout dentro das indústrias para o aumento da produtividade**. Belo Horizonte: IETEC. Disponível em: <http://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/detalhe_artigo/1661>. Acesso em: Mar 2015.

TERPE. **Saiba a importância de ter um bom layout em sua empresa**. São Paulo: TERPE, 2014. Disponível em: <<http://terpe.com.br/dicas/saiba-a-importancia-de-ter-um-bom-layout-em-sua-empresa>>. Acesso em: Mar 2015.

APÊDICE A – DOCUMENTAÇÃO DE ABERTURA DA EMPRESA

MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: Boton Vision

1. **Tainara de Araújo**, Brasileira, Tupã, Solteira, data de nascimento 13/03/1995, Secretária, nº do CPF 431.270.528-39, documento de identidade, 45.154.129-7, SSP e SP End: Bolívia nº 335, Jardim América Tupã SP, Brasil , CEP: 17.605-310 e,

2. **Deizi Cristina Marques Batista** constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Boton Vision e terá sede e domicílio na Rua: Três , nº 1640, bairro: Parque das Nações, Tupã, Brasil e CEP: 17.606-020

2ª O capital social será R\$ 100.000,00(Cem Mil reais (dividido em Duas quotas de valor nominal R\$.50.000,00 (Cinquenta Mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Tainara de Araujo, Uma, R\$ 50.000,00

Deizi Cristina Marques Batista, Uma, R\$ 50.000,00

3ª O objeto será

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 10/03/2016 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 Deizi Cristina Marques Batista com os poderes e atribuições de Tainara de Araujo 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 da 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 apurados. (

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(ão) 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 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 02 vias.

Tupã, 10 de Março de 2016

Tainara de Araujo

Deizi Cristina Marques Batista

Visto: _____ (OAB/SP)

Nome:

APÊDICE B – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – CANVAS

