

**INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA**
SÃO PAULO
Campus Presidente Epitácio

ALEXANDRE COLA MARTINS
DENIS PEREIRA JUNIOR
ISABELE AMORIM DA SILVA
KARINA SILVA SANTIAGO
LARISSA APARECIDA DA SILVA LIMA
RAFAEL JUNIOR KOTAI SANTOS



2019

ALEXANDRE COLA MARTINS
DENIS PEREIRA JUNIOR
ISABELE AMORIM DA SILVA
LARISSA APARECIDA DA SILVA LIMA
KARINA SILVA SANTIAGO
RAFAEL JUNIOR KOTAI SANTOS



Trabalho da disciplina Projeto Integrador apresentado à Coordenadoria do Curso de Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), como requisito parcial à obtenção de título de Técnico em Administração.

Orientador: Antônio Marcos Tomé

ALEXANDRE COLA MARTINS
DENIS PEREIRA JUNIOR
ISABELE AMORIM DA SILVA
LARISSA APARECIDA DA SILVA LIMA
KARINA SILVA SANTIAGO
RAFAEL JUNIOR KOTAI SANTOS

FÁBRICA DE CANUDOS DE PAPEL

Trabalho da disciplina Projeto Integrador apresentado à Coordenadoria do Curso de Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), como requisito parcial à obtenção de título de Técnico em Administração.

Orientador: Antônio Marcos Tomé

Presidente Epitácio, 10 de junho de 2019.

“Não existem fracassos, existem apenas resultados” – Anthony Robbins

AGRADECIMENTOS

Agradecemos as nossas famílias e ao nosso orientador, por todo apoio que nos foi dado durante o trabalho e por terem nos auxiliado neste primeiro e segundo momento, respectivamente. Ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), Campus Presidente Epitácio, por disponibilizar o curso em nosso município e todo seu corpo docente do curso de administração.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - PRODUTOS	42
FIGURA 2 - PÁGINA INICIAL	48
FIGURA 3 - NOSSA MISSÃO	49
FIGURA 4 - COMPRAS	50
FIGURA 5 - CARRINHO DE COMPRAS	51
FIGURA 6 - FINALIZAÇÃO DE COMPRA	52
FIGURA 7- LOCAL ESCOLHIDO	54
FIGURA 8 - LAYOUT INFERIOR 1	56
FIGURA 9 - LAYOUT INFERIOR 2	57
FIGURA 10 - PISO SUPERIOR	58
FIGURA 11 - FACHADA	59
FIGURA 12 - RECEPÇÃO (A)	59
FIGURA 13 - RECEPÇÃO (B)	60
FIGURA 14 - ÁREA DE PRODUÇÃO (A)	60
FIGURA 15 - ÁREA DE PRODUÇÃO (B)	61
FIGURA 16 - ENTRADA DA ADMINISTRAÇÃO E REFEITÓRIO	61
FIGURA 17 - SALA DA ADMINISTRAÇÃO	62
FIGURA 18 - REFEITÓRIO	62
FIGURA 19 - FLUXOGRAMA DE ATENDIMENTO	64
FIGURA 20 - FLUXOGRAMA DE PRODUÇÃO	65
FIGURA 21 - FLUXOGRAMA DA LOGÍSTICA REVERSA	66
FIGURA 22 - ORGANOGRAMA	68

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - EM QUAL CIDADE/DISTRITO VOCÊ RESIDE?	23
GRÁFICO 2 - EM QUAL DAS CATEGORIAS ABAIXO SUA EMPRESA SE ENCAIXA?	24
GRÁFICO 3 - QUAL O TIPO DE CANUDO QUE VOCÊ UTILIZA EM SEU ESTABELECIMENTO?	25
GRÁFICO 4 - QUAL O PREÇO MÉDIO QUE VOCÊ COSTUMA PAGAR PELA CENTENA DE CANUDOS?	26
GRÁFICO 5 - VOCÊ ESTÁ SATISFEITO COM O VALOR PAGO?	27
GRÁFICO 6 - ONDE VOCÊ COSTUMA COMPRAR?	28
GRÁFICO 7 - QUAL A FORMA DE PAGAMENTO?	29
GRÁFICO 8 - SEUS FORNECEDORES TÊM ALGUM PROJETO DE COLETA DOS CANUDOS PARA A RECICLAGEM?	30
GRÁFICO 9 - VOCÊ UTILIZARIA CANUDOS DE PAPEL BIODEGRADÁVEL EM SEU ESTABELECIMENTO?	31
GRÁFICO 10 - CONSIDERANDO AS QUESTÕES AMBIENTAIS, VOCÊ ESTARIA DISPOSTO A PAGAR A MAIS POR CANUDOS DE PAPEL BIODEGRADÁVEL? ..	32
GRÁFICO 11 - QUANTO VOCÊ ESTARIA DISPOSTO A PAGAR PELA CENTENA DE CANUDOS DE PAPEL BIODEGRADÁVEL?	33
GRÁFICO 12 - PREÇO MÉDIO: CANUDO PLÁSTICO X CANUDO DE PAPEL.....	43
GRÁFICO 13 - COMO VOCÊ DESCARTA OS CANUDOS UTILIZADOS EM SEU ESTABELECIMENTO?	45
GRÁFICO 14 - SEUS FORNECEDORES TÊM ALGUM PROJETO DE COLETA DOS CANUDOS USADOS?	46

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - DESENVOLVEDOR 1	16
TABELA 2 - DESENVOLVEDOR 2	16
TABELA 3 - DESENVOLVEDOR 3.	17
TABELA 4 - DESENVOLVEDOR 4	17
TABELA 5 - DESENVOLVEDOR 5	18
TABELA 6 - DESENVOLVEDOR 6	18
TABELA 7 - DADOS DO EMPREENDIMENTO	18
TABELA 8 - CONCORRENTE 1.....	35
TABELA 9 - CONCORRENTE 2.....	36
TABELA 10 - CONCORRENTE 3.....	36
TABELA 11 - ESTUDO DOS FORNECEDORES PARA MATERIAIS DE ESCRITÓRIO.....	37
TABELA 12 - ESTUDO DE FORNECEDORES PARA ELETRODOMÉSTICOS.....	38
TABELA 13 - ESTUDO DOS FORNECEDORES PARA MÓVEIS E UTENSÍLIOS..	38
TABELA 14 - ESTUDO DOS FORNECEDORES PARA O MAQUINÁRIO.	39
TABELA 15 - ESTUDO DOS FORNECEDORES PARA A MATÉRIA-PRIMA.	39
TABELA 16 - FORNECEDORES SELECIONADOS PELA EMPRESA.....	40
TABELA 17 - PREÇO DOS CANUDOS DE PAPEL.....	44
TABELA 18 - NECESSIDADE DE PESSOAL	67
TABELA 19 - MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	70
TABELA 20 - MÓVEIS E UTENSÍLIOS	71
TABELA 21 - ESTOQUE INICIAL.....	72
TABELA 22 - CONTAS A RECEBER	72
TABELA 23 - CONTAS A PAGAR.....	73
TABELA 24 - NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE	73
TABELA 25 - RECURSOS DA EMPRESA FORA DO CAIXA.....	73
TABELA 26 - CAIXA MÍNIMO.....	74
TABELA 27 - CAPITAL DE GIRO.....	74
TABELA 28 - INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS.....	75
TABELA 29 - INVESTIMENTO TOTAL	75
TABELA 30 - ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL.....	76

TABELA 31 - IMPOSTOS.....	76
TABELA 32 - ESTIMATIVA DE CUSTO DE MATÉRIA-PRIMA.....	76
TABELA 33 - CUSTOS DA MÃO DE OBRA.....	77
TABELA 34 - DEPRECIÇÃO.....	77
TABELA 35 - CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS.....	78
TABELA 36 - DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	78
TABELA 37 - PONTO DE EQUILÍBRIO	79
TABELA 38 - LUCRATIVIDADE	79
TABELA 39 - RENTABILIDADE	80
TABELA 40 - PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO.....	80
TABELA 41 - PROJEÇÕES DE CRESCIMENTO	81
TABELA 42 - DEMONSTRATIVO	82
TABELA 43 - ANÁLISE S.W.O.T.....	83

SUMÁRIO

1-SUMÁRIO EXECUTIVO.....	13
1.1-INTRODUÇÃO	14
1.2- DADOS DOS DESENVOLVEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES	16
1.3-DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	18
1.4- MISSÃO DA EMPRESA.....	19
1.5- VISÃO DA EMPRESA.....	19
1.6- VALORES DA EMPRESA.....	19
1.7- RAMO DE ATIVIDADE.....	19
1.8- FORMA JURÍDICA.....	19
1.9- ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	20
1.10 – CAPITAL SOCIAL	20
2- ANÁLISE DE MERCADO.....	21
2.1- ESTUDO DOS CLIENTES.....	21
2.2- CONCLUSÃO DOS ESTUDO DOS CLIENTES.....	33
2.3- ESTUDO DOS CONCORRENTES	34
2.4- ESTUDO DOS FORNECEDORES	36
3- PLANO DE MARKETING.....	41
3.1- DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS.....	41
3.2- PREÇO	42
3.3- ESTRATÉGIAS DE MARKETING	44
3.4- ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	53
3.5- LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	53
4- PLANO OPERACIONAL	55

4.1- LAYOUT	55
4.2- CAPACIDADE PRODUTIVA.....	63
4.3- PROCESSOS OPERACIONAIS.....	63
4.4- NECESSIDADE DE PESSOAL.....	67
4.5 – SEGURANÇA	68
5 - PLANO FINANCEIRO	69
5.1 – ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO.....	70
5.2 – CAPITAL DE GIRO.....	71
5.2.1 – ESTOQUE INICIAL	71
5.2.2 – CONTAS A RECEBER.....	72
5.2.3 – CONTAS A PAGAR	72
5.2.4 – NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE.....	73
5.2.5 – RECURSOS DA EMPRESA FORA DO CAIXA.....	73
5.2.6 – CAIXA MÍNIMO	73
5.2.7 – CAPITAL DE GIRO	74
5.3 – INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	74
5.4 – INVESTIMENTO TOTAL.....	75
5.5 – ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL.....	76
5.6 – ESTIMATIVA DE CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO	76
5.7 – APURAÇÃO DO CUSTO DO PRODUTO VENDIDO.....	76
5.8 – CUSTO DE MÃO DE OBRA	77
5.9 – ESTIMATIVA DO CUSTO DA DEPRECIAÇÃO.....	77
5.10 – ESTIMATIVA DO CUSTO FIXO OPERACIONAL MENSAL	77
5.11 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	78
5.12 – INDICADORES DE VIABILIDADE.....	79
5.12.1 – PONTO DE EQUILÍBRIO.....	79
5.12.2 – LUCRATIVIDADE.....	79

5.12.3 – RENTABILIDADE	79
5.12.4 – PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO	80
5.13 – PROJEÇÕES DE CRESCIMENTO FUTURO.....	80
6 – CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO.....	82
7 – AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	83
7.1 – ANÁLISE DA F.O.F.A	83
8 – AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.....	86
APÊNDICE A - GRÁFICOS.....	89
APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO	92
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	95

1-SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente projeto foi elaborado para apresentar a *Eko Utilites*, uma empresa situada na cidade de Presidente Epitácio - SP, que terá como foco a fabricação de canudos feitos de papel biodegradável, com o objetivo de inovar em um mercado que está passando por uma transformação por conta de mudanças com relação ao material utilizado na fabricação de canudos, com o banimento do plástico por conta da sua demorada degradação quando descartado irregularmente.

No Brasil e em todo o mundo, leis estão sendo criadas com o intuito de proibir o uso de canudos de plástico convencional, abrindo assim oportunidade para inovação, em forma de materiais alternativos para a produção dos mesmos.

Aproveitando essa lacuna do mercado, e perante a dificuldade de obtenção de canudos de materiais alternativos, (segundo a pesquisa realizada na região onde a empresa será instalada), a *Eko Utilites* pretende se tornar uma referência na produção de canudos feitos de papel biodegradável.

A empresa foi pensada para ser ecologicamente correta, atendendo a demanda de mercado sem agredir o meio ambiente. Levando em conta que uma inovação desse tipo inicialmente terá um custo elevado em relação ao canudo de plástico convencional, deve-se observar que a criação de leis estaduais e municipais por todo o país que proíbem o uso de canudos feitos de plástico convencional favorecerá o aumento da demanda por canudos de materiais alternativos, tornando-os mais baratos, favorecendo assim a *Eko Utilites*.

É previsto um investimento inicial de R\$ 324.258,63, e a empresa terá uma rentabilidade de 2% ao mês e uma lucratividade prevista de 16,21% ao ano. O prazo de retorno de investimento, também conhecido como *Payback*, é de 48 meses. Comparada com a previsão de crescimento industrial brasileiro de 2019, que, segundo o boletim de mercado Focus, divulgado no dia 10 de junho de 2019, será de 0,47%, a *Eko Utilites* se apresenta como um bom investimento, com sua rentabilidade ficando acima da inflação projetada para 2019, que é de 3,89% atualmente, segundo o Conselho Monetário Nacional.

Com o aumento da população mundial e consequente aumento no consumo e no descarte de resíduos prejudiciais à natureza, empresas ecologicamente responsáveis e que utilizam nos processos de fabricação de seus produtos materiais que não agredem a natureza e que podem ser obtidos de forma sustentável estão cada vez mais presentes e representam uma alternativa de consumo aos produtos feitos com materiais tradicionais e uma esperança na diminuição da quantidade de lixo descartado diariamente.

É nesse segmento de mercado ecologicamente correto e sustentável que a *Eko Utilites* pretende se estabelecer e se consolidar.

1.1-INTRODUÇÃO

A preservação do meio ambiente já é questão antiga, que se intensificou com o início da Revolução Industrial. De acordo com Marciano M. (2008), a tecnologia avança e a industrialização segue junto, com isso, provocando mais riscos à vida humana. Ao lado do crescimento industrial, existe a pressão econômica para dela (indústria) tirar mais lucro e desempenho [...]. Hoje, os riscos produzidos se alastram em quase todas as dimensões da vida humana, obrigando-nos a rever a forma como agimos em relação ao meio ambiente. O consumismo nos leva a questionar sobre os hábitos de consumo e a maneira como a produção disso está sendo alimentada pelo próprio meio ambiente. As novas tecnologias industriais proporcionam inúmeras comodidades para nosso bem-estar. No entanto, devemos ter a consciência dos riscos que essas novas tecnologias provocam no ambiente e a gravidade da situação.

Recentemente, um novo vilão ganhou destaque em todo o mundo: o canudo de plástico. Um vídeo postado no YouTube em 2015 pela bióloga marinha do *Texas A&E University*, Cristine Figgner, no qual dois biólogos levam vários minutos para retirar um canudo plástico preso em uma das narinas de uma tartaruga marinha, na Costa Rica, foi visto por milhões de pessoas no YouTube. E esse fato rapidamente ganhou notoriedade, afinal de contas, os números do consumo de canudos plásticos pelo mundo chamam a atenção. Somente nos Estados Unidos, são utilizados mais de 500 milhões de canudos, diariamente, conforme foi apontado no *Jornal Nacional* (2017).

Após a aprovação da Lei Municipal N°1691/2015, de 9 de dezembro de 2015, na cidade do Rio de Janeiro, os restaurantes, lanchonetes, bares e similares, barracas de praia e vendedores ambulantes do município serão obrigados a usar e fornecer a seus clientes apenas canudos de papel biodegradável e/ou reciclável, embalados e fechados hermeticamente com material semelhante.

Na cidade de Mirante do Paranapanema, no interior do estado de São Paulo, foi aprovada a Lei Municipal N° 2447/2018, de 17 de julho de 2018, que obriga os estabelecimentos a fornecer a seus clientes apenas canudos de papel biodegradável e/ou reciclável.

Na Estância Turística de Presidente Epitácio, cidade do interior do estado de São Paulo, que faz divisa com o Estado do Mato Grosso do Sul, com cerca de 44.006 habitantes (IBGE, 2018), situada às margens do Lago da Usina Hidrelétrica Engenheiro Sérgio Motta, não há a obrigatoriedade da utilização dos canudos biodegradáveis. Entretanto, conforme foi apontado na pesquisa de marketing, há uma aceitação do canudo de papel biodegradável, pelos respondentes, que demonstra uma preocupação com o meio ambiente, principalmente por causa do Lago da Usina Hidrelétrica Engenheiro Sérgio Motta, que atrai uma grande quantidade de pessoas para os pontos turísticos da cidade. Pontos estes que comercializam bebidas com a utilização de canudos plásticos, destacando locais como o Parque O Figueiral e a Prainha da Orla.

Por meio da pesquisa realizada, foi constatado que não há a utilização de canudos de papel biodegradável nos estabelecimentos da cidade; tendo em vista esta lacuna, propõe-se a criação da *Eko Utilities*, uma empresa que será uma fábrica que produzirá e comercializará inicialmente canudos de papel biodegradável na cidade de Presidente Epitácio e região.

De acordo com o site EBC (2014), os materiais plásticos levam cerca de 450 anos para se decomporem na natureza, diferente do papel, que leva por volta de 3 a 6 meses para se degradar. Tendo isto em vista, enxergamos a possibilidade e a necessidade de criar uma empresa que produza tal produto, que atenda a demanda do mercado sem agredir a natureza.

1.2- DADOS DOS DESENVOLVEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES

Tabela 1- Desenvolvedor 1

Dados Pessoais	
Nome:	Alexandre Cola Martins
Endereço:	Alameda dos Abacates nº453
Cidade/Estado	Presidente Venceslau - São Paulo
Telefone:	(18) 99654-5869
Informações Adicionais	Solteiro, 38 anos, Natural de Presidente Venceslau - São Paulo
Experiência Profissional:	Auxiliar administrativo em Território do Couro LTDA.
Formação Acadêmica:	Curso superior incompleto em História na UFGD em 2015, e atualmente cursando o técnico em Administração no IFSP - Campus de Presidente Epitácio

Tabela 2- Desenvolvedor 2

Dados Pessoais	
Nome:	Denis Pereira Junior
Endereço:	Fortaleza nº24-32
Cidade/Estado	Presidente Epitácio - São Paulo
Telefone:	(18) 99624-1195
Informações Adicionais	Solteiro, 22 anos, Natural de Presidente Epitácio - São Paulo
Experiência Profissional:	Estoquista em Farmácia e Drogeria Nakata
Formação Acadêmica:	Formado no 2º grau completo na instituição E.E. Prof. Antonio de Carvalho Leitão em 2013, e atualmente cursando o técnico em Administração no IFSP - Campus de Presidente Epitácio

Tabela 3- Desenvolvedor 3.

Dados Pessoais	
Nome:	Isabele Amorim da Silva
Endereço:	Santo Expedito nº0427
Cidade/Estado	Nova Porto XV - Mato Grosso do Sul
Telefone:	(18) 99665-1214
Informações Adicionais	Solteira, 19 anos, Natural de Bataguassu - Mato Grosso do Sul
Experiência Profissional:	Sem experiência profissional
Formação Acadêmica:	Formada no 2º grau completo na instituição E.E. Prof. Ladislau Deak Filho em 2016, e atualmente cursando o técnico em Administração no IFSP - Campus de Presidente Epitácio

Tabela 4- Desenvolvedor 4

Dados Pessoais	
Nome:	Karina Silva Santiago
Endereço:	Joaquim de Souza Martins nº 10-26
Cidade/Estado	Presidente Epitacio - São Paulo
Telefone:	(18) 99631-5418
Informações Adicionais	Solteira, 19 anos, Natural de Presidente Epitácio - São Paulo
Experiência Profissional:	Sem experiência profissional
Formação Acadêmica:	Formada no 2º grau completo na instituição E.E. 18 de junho em 2016, e atualmente cursando o técnico em Administração no IFSP - Campus de Presidente Epitácio

Tabela 5- Desenvolvedor 5

Dados Pessoais	
Nome:	Larissa Aparecida da Silva Lima
Endereço:	Joaquim Coelho Pinto n° 13-45
Cidade/Estado	Presidente Epitácio - São Paulo
Telefone:	(18) 98158 - 1623
Informações Adicionais	Solteira, 19 anos, Natural de Presidente Epitácio - São Paulo
Experiência Profissional:	Sem experiência profissional
Formação Acadêmica:	Formada no 2° grau completo na instituição E.E. 18 de junho em 2018, e atualmente cursando o técnico em Administração no IFSP - Campus de Presidente Epitácio

Tabela 6- Desenvolvedor 6

Dados Pessoais	
Nome:	Rafael Junior Kotai Santos
Endereço:	Jose Yoshitake n° 823
Cidade/Estado	Bataguassu - Mato Grosso do Sul
Telefone:	(67) 98167-7518
Informações Adicionais	Solteiro, 27 anos, natural de Bataguassu - Mato Grosso do Sul
Experiência Profissional:	Auxiliar administrativo em Prefeitura Municipal de Bataguassu
Formação Acadêmica:	Licenciado em Artes Visuais na Instituição FAPE em 2015, e atualmente cursando o técnico em Administração no IFSP - Campus de Presidente Epitácio

1.3-DADOS DO EMPREENDIMENTO

Tabela 7- Dados do Empreendimento

Nome Fantasia	<i>Eko Utilities</i>
----------------------	----------------------

Em “Dados do Empreendimento”, foi pensado um nome fantasia para a empresa, algo que nos ligasse diretamente a alegria, inovação, sucesso e, além de

tudo, que remetesse a ideia de “ser ecologicamente correto”. Dentre todos os nomes sugeridos, “*Eko*” foi o que mais chamou a atenção por ser simples e, principalmente chamativo, e logo foi composto de “*Utilities*”.

1.4- MISSÃO DA EMPRESA

Ser uma empresa idônea e fazer da conscientização ecológica a bandeira que norteia suas ações, contribuindo para a preservação do meio ambiente.

1.5- VISÃO DA EMPRESA

Ser referência em produção e distribuição de canudos e utensílios de material biodegradável para lanchonetes, restaurantes e afins de todo o Brasil.

1.6- VALORES DA EMPRESA

- ✓ **Empreendedorismo:** Buscar inovações em produtos e serviços.
- ✓ **Higiene:** Almejar sempre um ambiente limpo.
- ✓ **Qualidade:** Oferecer sempre produtos com a melhor qualidade e atendimento possível.
- ✓ **Respeito ao consumidor:** Preservar sempre o cliente satisfeito, sempre com amizade e ética aos clientes.
- ✓ **Respeito ao meio ambiente:** Utilização de processos de produção que não gerem resíduos que não possam ser reciclados ou descartados de forma ecológica.

1.7- RAMO DE ATIVIDADE

O ramo de atividade que a *Eko Utilities* irá atuar enquadra-se nas áreas de indústria e comercialização.

1.8- FORMA JURÍDICA

A *Eko Utilities* se baseia na seguinte forma possível:

- **Sociedade Empresária** – Duas ou mais pessoas que exercem, juntas, atividades próprias de empresário. Tem por objetivo o exercício de atividade própria, sujeito a registro, inclusive sociedade por ações (SEBRAE, 2018).

1.9- ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

A *Eko Utilities* será enquadrada no Regime Simples Nacional, e terá um tratamento diferenciado para empresas. Possui alíquotas nominais, que variam de 4,0% a 22,9%, distribuídas em 6 anexos, que contemplam os diversos setores e atividades econômicas (SEBRAE, 2018).

1.10 – CAPITAL SOCIAL

Capital Social é o valor estabelecido para a empresa na hora de sua abertura, sendo a quantia total investida, necessária para iniciar as atividades da empresa.

Tendo em vista esta informação, percebeu-se que seria necessário a quantia de R\$ 323.925,29 para a abertura total da empresa, sabendo-se que, 91% (R\$ 293.762,66) deste valor, representa o investimento fixo, 3% (R\$ 8.301,17) o capital de giro e 7% (R\$ 22.194,80) os investimentos pré-operacionais.

2- ANÁLISE DE MERCADO

Esta seção dedica-se à apresentação dos resultados da pesquisa de mercado, de fornecedores e de potenciais concorrentes. Esses dados buscam explicar os principais pontos que dizem respeito ao negócio. Com essas informações, espera-se conseguir aprimorar o desenvolvimento da empresa, adaptando-se ao meio em que pretende atuar.

Segundo Kotler (2003, p. 63), a empresa deve estudar seus clientes de perto. É indispensável a magnitude dos clientes na análise estratégica de mercado. Sabe-se que o cliente é o motivo da “existência” da empresa, independente do ramo em que se atua.

Muitas vezes, empresas buscam utilizar meios mais fáceis de alavancar seu negócio, por não saberem como atingir seu público-alvo. De acordo com SEBRAE (2018), antes da abertura de um negócio, o empreendedor precisa possuir clareza sobre as características, componentes, e necessidades do mercado que pretende atuar, ou seja, fazer uma análise prévia da capacidade de consumo dos moradores de um determinado bairro ou região, de suas características e necessidades que motivam a compra.

Uma análise contínua é essencial para manter um olhar mais efetivo sobre o mercado e, assim, tomar decisões mais certas. A probabilidade de sucesso da empresa não depende apenas da força do seu negócio, das exigências básicas para ser bem-sucedida em um mercado-alvo, mas também de suas competências para superar seus concorrentes (KOTLER, 2008).

Por isso, mesmo que você tenha acesso a redes, não deve se prender apenas a elas, mas, sim, conhecer seus clientes e concorrentes através de pesquisas mercadológicas e optar pela opção mais viável e buscar, sempre que possível, melhorias contínuas para garantir eficiência na empresa.

2.1- ESTUDO DOS CLIENTES

A análise de mercado tem como importância para o desenvolvimento promover mudanças e melhorias na empresa. A partir dessa análise é possível conhecer quem são seus clientes de verdade.

Para a realização desta parte, 60 pessoas foram entrevistadas, cada qual representando um comércio, nas cidades de Presidente Epitácio – SP, Presidente Venceslau – SP, Bataguassu – MS e no distrito de Nova Porto XV – MS, no período de 10 a 22 de novembro de 2018. Cada questionário foi composto de 20 questões, no qual todas elas são de múltipla escolha.

O objetivo da pesquisa foi concentrado em comércios alimentícios e distribuidoras, a fim de buscar a opção mais viável para a *Eko Utilities*.

A primeira questão foi feita para diferenciar as cidades onde foram realizados os questionários. As questões de número 2 e 3 procuraram determinar em qual categoria os estabelecimentos se encaixavam, e quais tipos de canudos utilizavam.

Entre as questões 4 e 14, o objetivo foi obter dados sobre os fornecedores dos entrevistados, já que, em sua maioria, são empresas que consomem o produto.

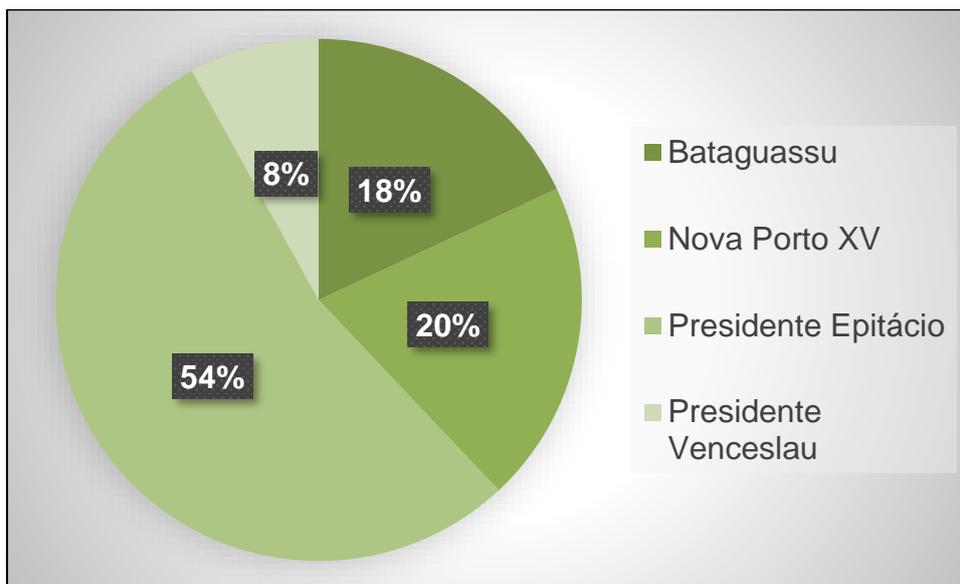
A questão de número 15 nos diz se o entrevistado está ciente da existência de uma lei que proíbe o uso dos canudos plásticos em estabelecimentos.

Finalizando a terceira parte, entre as questões 16 e 20, procurou-se saber quem seriam os potenciais clientes da *Eko Utilities*.

Após a coleta de dados, iniciou-se a tabulação dos resultados e criação de gráficos, para apresentar os resultados da pesquisa. Os resultados referentes a pesquisa de mercado serão apresentados abaixo.

O Gráfico 1 representa a questão de número 1 do questionário, e tem a intenção de mostrar inicialmente quais as cidades onde a *Eko Utilities* atuará como fornecedora de canudos de papel.

Gráfico 1 – Em qual cidade/distrito você reside?

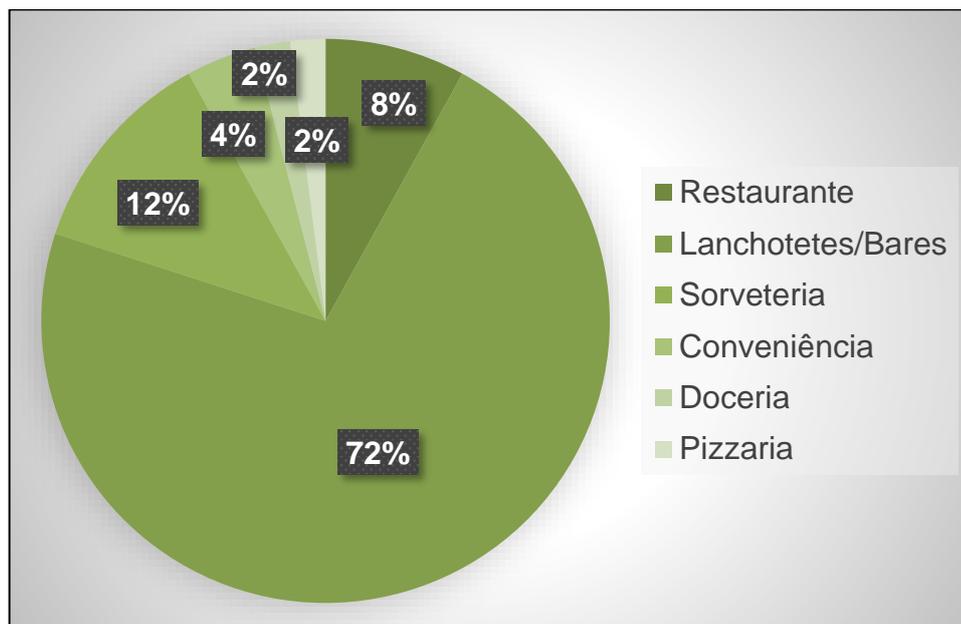


Fonte: Os próprios autores.

O Gráfico 1 refere-se a cidade em que o empreendimento do entrevistado está situado. Como se pode observar, o questionário foi realizado apenas na região de Presidente Epitácio – São Paulo, onde a *Eko Utilities* iniciará suas atividades e terá seu maior foco.

O Gráfico 2 apresenta as categorias dos estabelecimentos onde foram realizadas as entrevistas, que foram executadas em 6 tipos de empresas distintas.

Gráfico 2- Em qual das categorias abaixo sua empresa se encaixa?



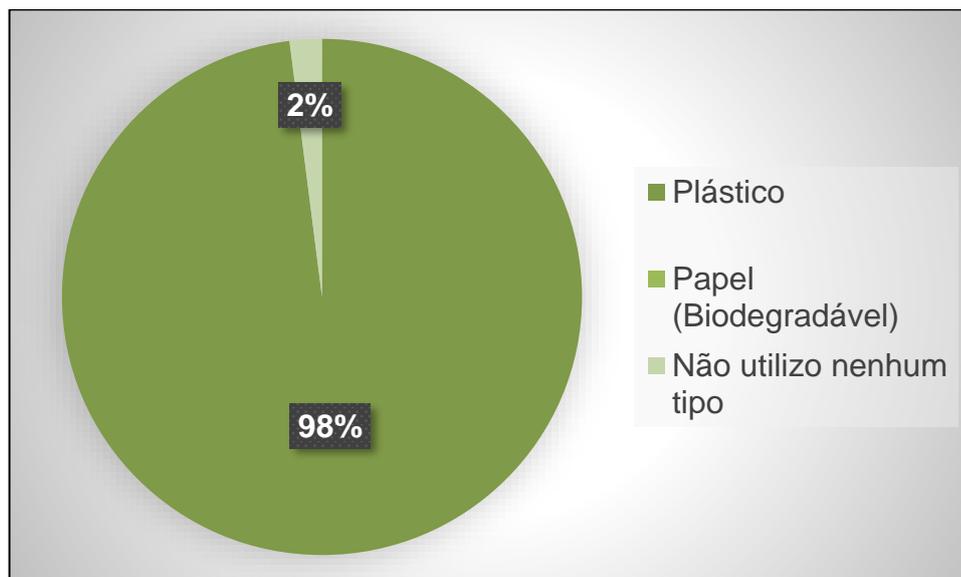
Fonte: Os próprios autores.

Os dados do Gráfico 2 nos apresentam quais foram os tipos de estabelecimentos onde ocorreram as entrevistas.

A partir da pesquisa e da obtenção dos resultados, é visto que, a longo prazo, as lanchonetes estão aptas a se tornar o maior público alvo, já que nesse tipo de comércio há um consumo em abundância de canudos. O uso de canudos feitos de materiais alternativos (incluindo os feitos de papel), terão um grande aumento na demanda por bares, lanchonetes e restaurantes, a partir da criação de leis que proíbam a utilização e o consumo de canudos de plástico convencional, e esse é um ponto a favor da *Eko Utilites*, onde a empresa pode obter aumento nas vendas e consequentemente o aumento no faturamento.

A seguir, os dados do Gráfico 3 apresentam quais tipos de canudos são utilizados nas empresas dos entrevistados. Os mesmos foram orientados a parar o questionário nesta mesma questão se em seu estabelecimento não fosse utilizado nenhum tipo de canudo.

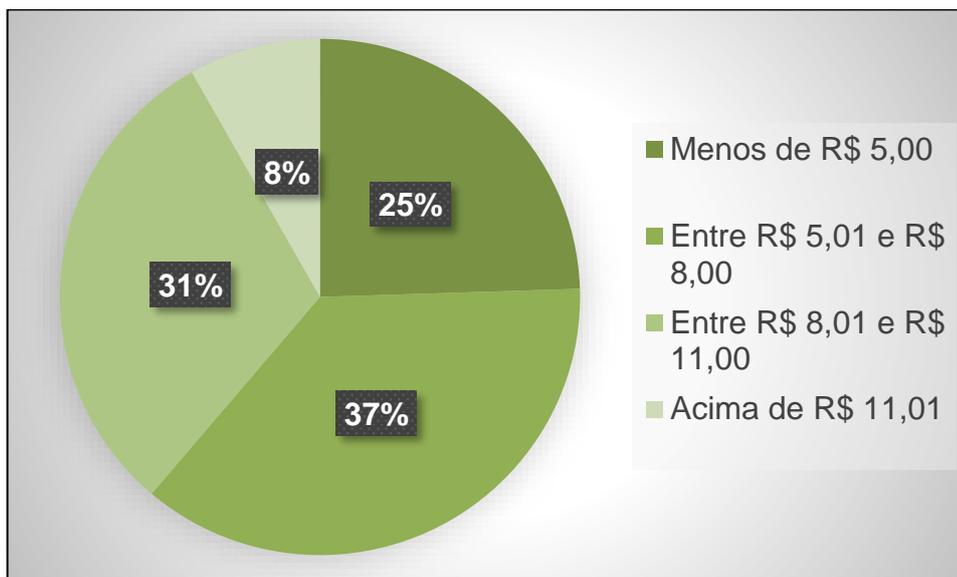
Gráfico 3- Qual o tipo de canudo que você utiliza em seu estabelecimento?



Fonte: Os próprios autores.

Após a análise do Gráfico 3, nota-se que apenas 2% dos entrevistados não utilizam nenhum tipo de canudo em seus estabelecimentos. Mesmo que estes estabelecimentos não utilizem canudos, isso não significa que a longo prazo eles não venham a se tornar possíveis clientes. Mesmo que seu impacto seja menor, é sempre bom ter em mente que qualquer variável pode vir a se tornar uma oportunidade de mudar a ideia de um possível cliente.

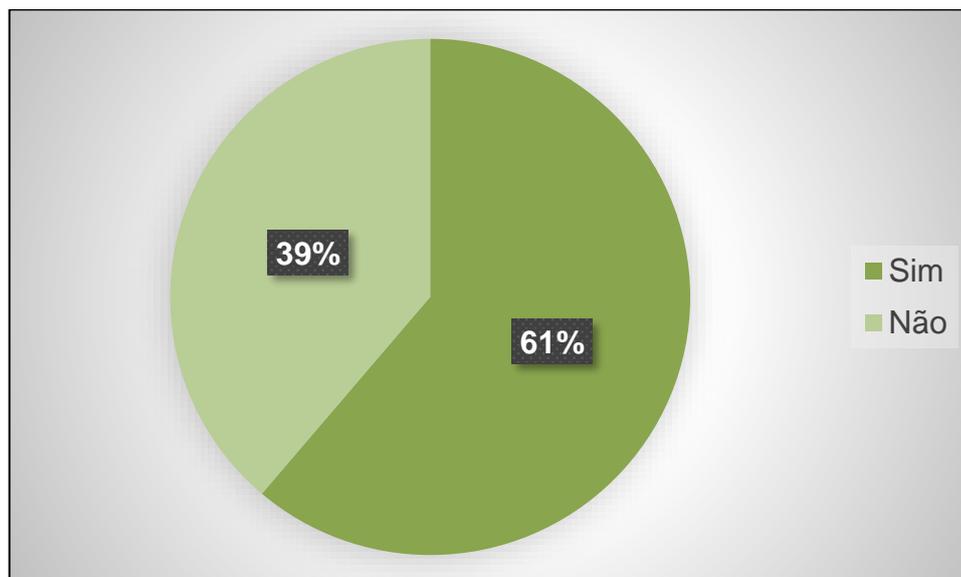
O Gráfico 4 nos mostra qual o preço médio pago pelos entrevistados nos canudos que utilizam em seus estabelecimentos. As informações recebidas foram utilizadas para uma análise geral de preço ou produto.

Gráfico 4- Qual o preço médio que você costuma pagar pela centena de canudos?

Fonte: Os próprios autores.

Visto que o valor da mercadoria varia de preço, certamente devido a diferentes espessuras, qualidade e modelos do produto, além da variação de custos com transportes em postos de cidade para cidade. Há predominância maior sobre o valor pago entre R\$ 5,01 e R\$ 8,00, pode-se utilizar estes dados como meio de pesquisa para fornecer um valor de acordo com o preço pago, trazendo disponibilidade para os clientes em potencial. De acordo com o Gráfico 2 (pg. 24), 72% dos estabelecimentos que utilizam canudos são lanchonetes, o que os tornam, os estabelecimentos que mais consomem e conseqüentemente o que estão dispostos a pagar mais devido a grande demanda em seus comércios.

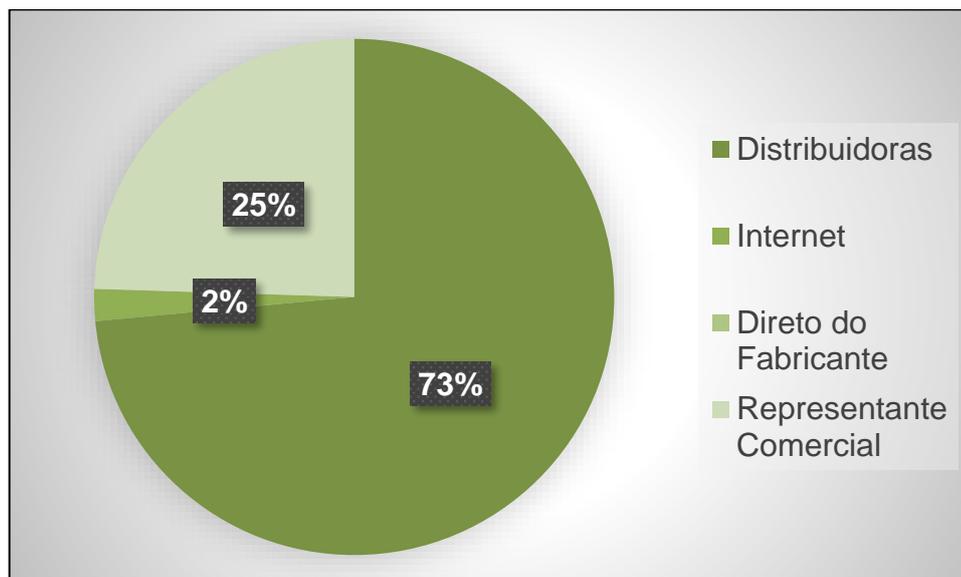
O Gráfico 5, que representa a décima questão, nos mostra a satisfação dos clientes com o valor pago nos canudos.

Gráfico 5- Você está satisfeito com o valor pago?

Fonte: Os próprios autores.

Em um percentual de 61% os estabelecimentos encontram-se satisfeitos com o valor pago no produto, tornando-se assim, um problema a ser revisado pela *Eko Utilites*, pois os preços dos produtos fornecidos pela empresa possuem um custo de produção mais elevado e conseqüentemente, um preço de venda mais alto que os canudos de plástico convencional. Considerando que para obter a matéria prima e aquisição do maquinário, com finalidade de produção de mercadoria, é necessário fazer a importação diretamente da China. Além da importação, tem-se o prazo de 90 a 180 dias para a chegada no Brasil, e respectivamente até o destino final.

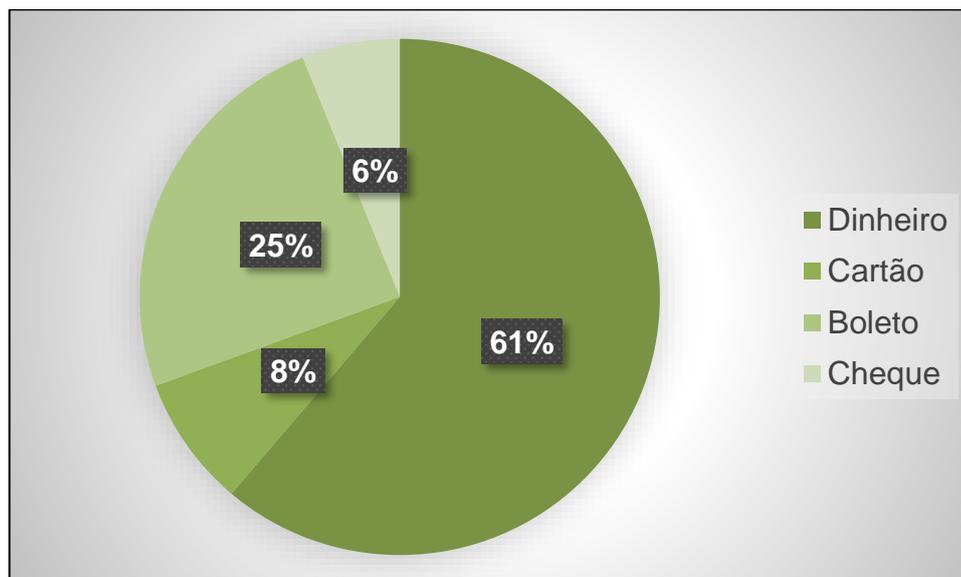
A seguir temos o gráfico 6, onde nos é mostrado em que tipo de estabelecimento é realizada a compra dos canudos pelos entrevistados.

Gráfico 6- Onde você costuma comprar?

Fonte: Os próprios autores.

Como as compras da maioria dos comerciantes entrevistados na pesquisa são feitas através de distribuidoras de doces, embalagens e artigos para festas, localizadas em Presidente Epitácio, Presidente Venceslau e Bataguassu, a *Eko Utilites* terá como foco esse nicho empresarial, já que eles possuem como foco principal a revenda de produtos para os estabelecimentos alimentícios menores. A *Eko Utilites* busca fazer com que esses estabelecimentos adquiram seu produto para a revenda, tornando-os possíveis clientes ao invés de concorrentes indiretos, facilitando a distribuição do produto e aumentando seu alcance.

O seguinte Gráfico 7, nos mostra qual a principal forma de pagamento utilizada pelos entrevistados ao adquirirem os canudos.

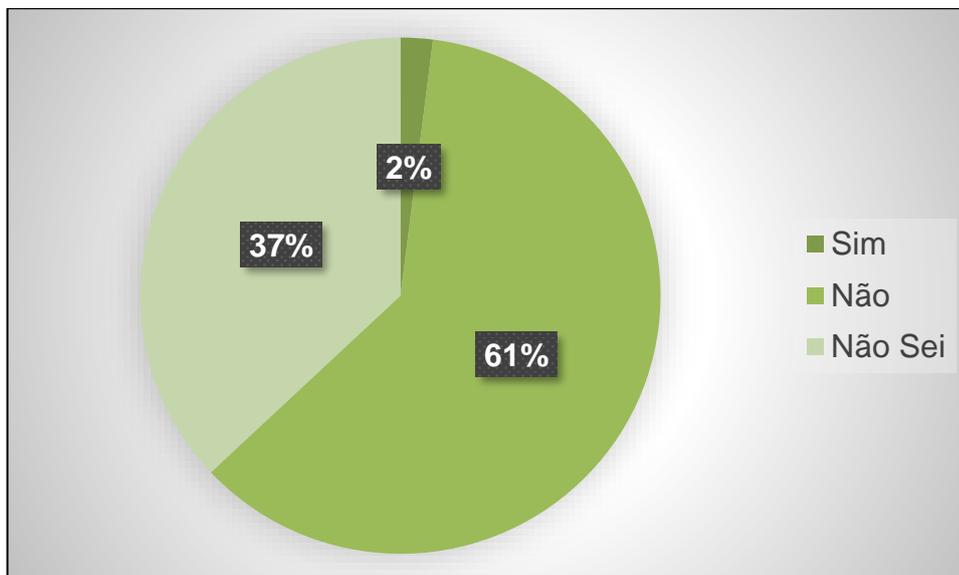
Gráfico 7- Qual a forma de pagamento?

Fonte: Os próprios autores.

A análise de gráfico nos mostra que os compradores têm a opção de pagar de variadas formas, porém, mais de 50% opta pelo pagamento a vista, em dinheiro, visto que é uma forma de pagamento mais prática, pois o canudo convencional tem baixo custo em relação ao canudo de papel, não havendo necessidade de parcelas. Porém, os canudos de papel biodegradável possuem um custo consideravelmente mais alto, como visto em pesquisas através da internet. Por isso, a mesma tem como foco saber quais serão suas formas preferíveis para pagamento, já que é possível que o pagamento das compras dos canudos de papel dificilmente será feito a vista, pois os mesmos são mais caros.

O Gráfico 8 mostra se os comerciantes têm conhecimento de programas de logística reversa para a coleta e futura reciclagem dos canudos por seus fornecedores atuais.

Gráfico 8- Seus fornecedores têm algum projeto de coleta dos canudos para a reciclagem?

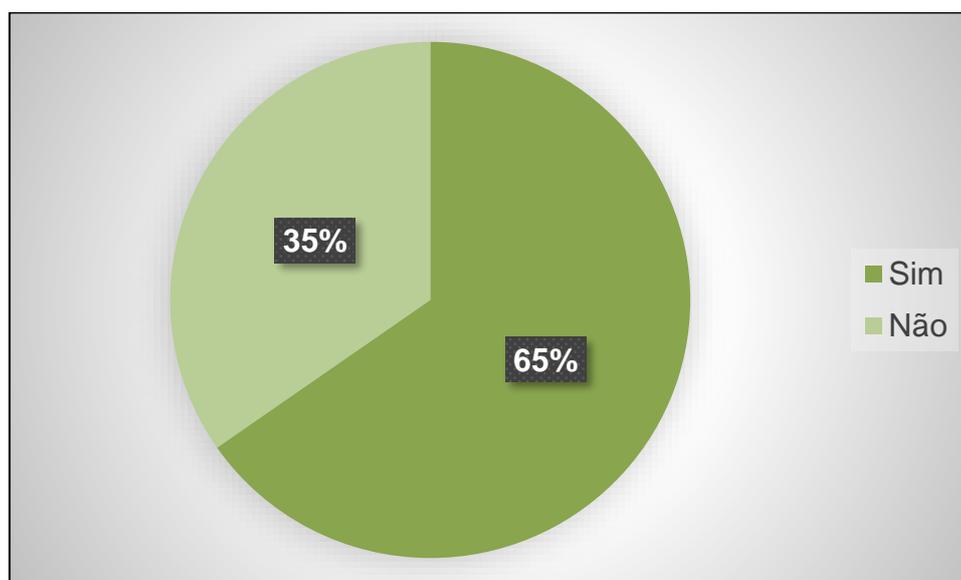


Fonte: Os próprios autores.

Após a análise deste gráfico, percebe-se que muitos apresentam conhecimento mínimo sobre projetos de coleta de seus fornecedores, o que se torna um ponto estratégico para a *Eko Utilities*. A partir daí foi pensado em, futuramente, um projeto de logística reversa, onde a empresa coletaria de forma sustentável os canudos de plástico convencional e os de papel biodegradável utilizados nos estabelecimentos.

No Gráfico 9, chegamos a uma parte muito importante da pesquisa, onde saberemos se há interesse por parte dos entrevistados em utilizar canudos de papel biodegradável.

Gráfico 9- Você utilizaria canudos de papel biodegradável em seu estabelecimento?

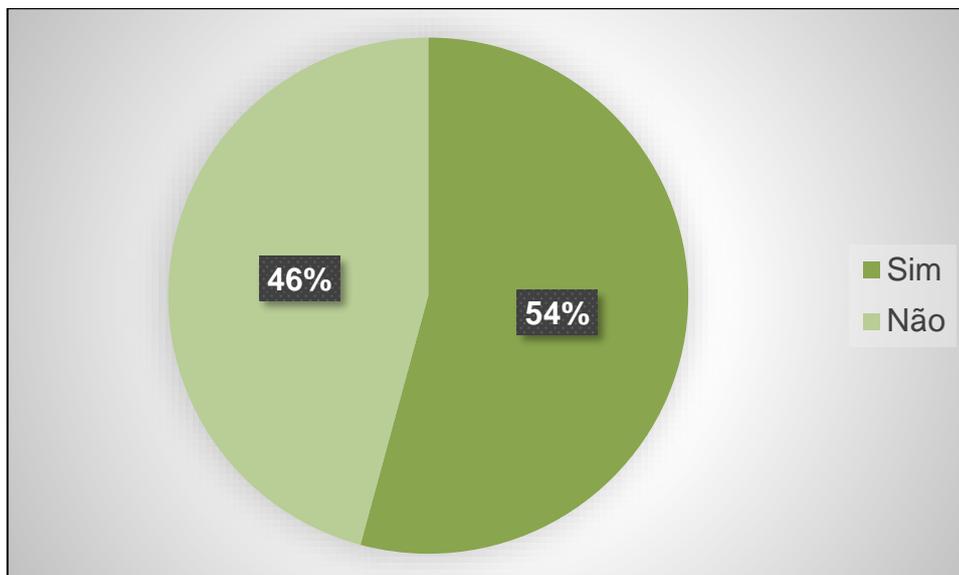


Fonte: Os próprios autores.

Após a análise do gráfico, chegamos a uma divergência, pois o gráfico apresenta que 65% dos entrevistados utilizariam o produto, o que apesar de ser mais da metade, não é um percentual ideal. E que 35% dos entrevistados não tem interesses em utilizar nossos produtos, o que mostra que a *Eko Utilities* terá que trabalhar muito seu *marketing* e preços para cativar o público relutante, e tentar torná-los novos clientes. Além disso, a empresa também focará nos clientes que tem uma consciência maior sobre o mal causado pelos canudos de plástico e da importância da conservação ambiental,

No Gráfico 10, vemos os resultados dos consumidores preocupados com as condições ambientais e o uso exagerado dos canudos de plástico.

Gráfico 10- Considerando as questões ambientais, você estaria disposto a pagar a mais por canudos de papel biodegradável?

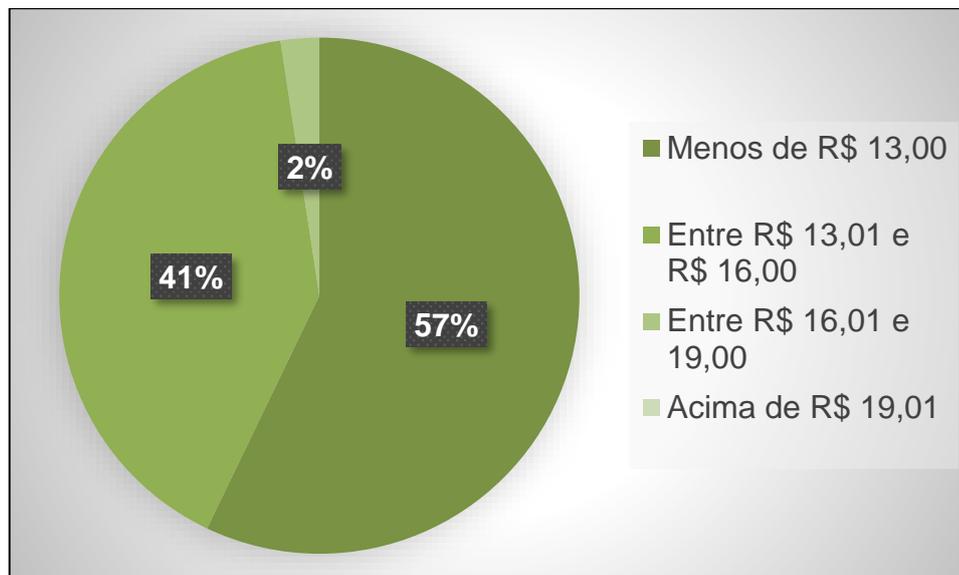


Fonte: Os próprios autores.

Considerando os fatores ambientais, os estabelecimentos mostram-se dispostos a pagar um valor acima da média de um canudo de plástico convencional, em um canudo de papel biodegradável. Isso apresenta uma pequena vantagem para a *Eko Utilites*, porém, o que eles estão dispostos a pagar a mais, não é o suficiente para a compra da mesma quantidade de canudos em relação aos canudos plásticos convencionais, o que é um fator preocupante, visto que, durante conversas realizadas durante a pesquisa, muitos comerciantes disseram que se a lei da proibição prevalecer, e o custo do canudo de papel biodegradável for muito elevado, os mesmos tentarão abolir o uso dos canudos em seus estabelecimentos.

No Gráfico 11, temos o resultado sobre os valores que os entrevistados estão dispostos a pagar pela centena de canudo de papel.

Gráfico 11- Quanto você estaria disposto a pagar pela centena de canudos de papel biodegradável?



Fonte: Os próprios autores.

Os Gráficos 10 e 11 (pg.31 e 32) possuem a relação da disposição e preço a pagar pela mercadoria, no Gráfico 11, cerca de 57% aceitam pagar até R\$ 13,00 e o valor máximo de pagamento é cerca de R\$ 20,00, o que é um problema, visto que no Gráfico 12 (pg. 43) apresenta uma discrepância de valor, pois a centena de um canudo de plástico convencional custa em torno de R\$ 3,00. Logo, vê-se que haverá uma dificuldade na hora da venda.

2.2- CONCLUSÃO DOS ESTUDO DOS CLIENTES

Após uma análise geral dos entrevistados, nota-se uma grande lacuna na presença de canudos de papel biodegradável nos estabelecimentos, onde, por meio do Gráfico 3 (pg. 25), vemos que em nenhum estabelecimento é utilizado o canudo de papel biodegradável. A partir daí, com base no Gráfico 2 (pg. 24), notou-se que o maior foco da empresa seria inicialmente as lanchonetes. Em seguida, passaríamos às distribuidoras que, além de um concorrente indireto, são também um grande cliente em potencial. Depois da análise do Gráfico 4 e 5 (pg. 26), nota-se que, no canudo de plástico convencional, é pago um valor muito abaixo do valor do canudo de papel biodegradável, e os entrevistados estão satisfeitos com o valor pago pelos canudos convencionais. Por conta do gráfico 6, tomou-se a decisão de que, após o início das

atividades com as lanchonetes, o foco seria nas distribuidoras, que são onde 73,5% dos entrevistados fazem suas compras.

Como foi apontado nos Gráficos 10 e 11 (pg. 31 e 32), os clientes estão dispostos a pagar um valor maior para adquirir o canudo de papel biodegradável, levando em conta a questão ambiental. Isso mostra que grande parte dos possíveis clientes aprovam a missão e a visão da empresa: ser ecologicamente correta e contribuir para a preservação do meio ambiente através do uso de um material biodegradável e totalmente reciclável na confecção de seus produtos.

Com base nas pesquisas feitas pelos integrantes da *Eko Utilities*, não se tem tanta notoriedade que os clientes se mostrem interessados em adquirir o produto fornecido pela empresa.

2.3- ESTUDO DOS CONCORRENTES

A análise dos concorrentes indiretos permite ter conhecimento sobre os principais pontos fortes e fracos de cada um deles, avaliando suas técnicas mercadológicas e levando em conta questões como atendimento, localização, preços, formas de pagamento, prazos etc. De acordo com Kotler (1998), as empresas não devem somente focar nos seus consumidores, mas devem também ficar alertas aos seus concorrentes, comparar seus produtos, preços, praças e promoções [...].

Com os conhecimentos dos seus concorrentes, a empresa identifica áreas de vantagens ou desvantagens competitivas, as estratégias de cada um, seus objetivos, forças e fraquezas e padrões de reação.

Com essas informações é possível verificar em que aspectos pode haver melhorias para fornecer um melhor produto e atendimento para o comprador, sendo também estudado quais serão as maiores dificuldades que a empresa terá para se estabelecer e conquistar clientes na região.

O reconhecimento dos concorrentes da *Eko Utilities*, foi feito a partir das pesquisas mercadológicas realizadas em 4 cidades da região: Presidente Epitácio – SP; Presidente Venceslau – SP; Bataguassu – MS; e o distrito de Nova Porto XV - MS.

As pesquisas foram realizadas pelos integrantes do grupo. Com isso, foi constatado que apenas o distrito de Nova Porto XV não possui concorrentes da *Eko*

Utilities. Nas outras cidades, onde foi realizada a pesquisa, foram encontrados concorrentes indiretos, ou seja, empresas onde se oferecem produtos diferentes, mas com a mesma finalidade. Em sua maioria, somente distribuidoras vendem os canudos plásticos. Lembrando que a *Eko Utilities* possui um produto 100% ecológico e sustentável, que é o canudo de papel biodegradável, produto que foi encontrado somente em uma empresa concorrente, na cidade de Presidente Epitácio (SP).

Serão apresentadas agora as empresas analisadas e consideradas as principais concorrentes da *Eko Utilities*.

Empresa 1 (Concorrente Indireto): Esta empresa possui uma boa localização, visto que se encontra em uma rua paralela à principal avenida de Presidente Epitácio – SP. Nela, podem ser encontrados doces, embalagens e artigos para festas, todos em grandes variedades. A empresa possui um ambiente climatizado, mas o atendimento só é prestado quando solicitado. São comercializados diversos tipos de canudos plásticos com cores, tamanhos, formas e preços diferentes. Esta também foi a única empresa estudada nas pesquisas onde foi encontrado o canudo de papel, porém, só foi encontrado com uma única opção de quantidade por embalagem e com apenas duas opções de cores, criando, assim, uma vantagem para a *Eko Utilities*, que irá fornecer o produto em diversas quantidades e modelos.

Tabela 8- Concorrente 1

Empresa	Preço	Localização	Atendimento	Ramo de Atividade
Empresa 1	Razoável	Ótimo	Razoável	Distribuidora

Fonte: Os próprios autores.

Empresa 2 (Concorrente Indireto): Esta empresa é uma loja voltada para o comércio de embalagens e artigos para festas. A empresa não possui um ambiente climatizado, mas é monitorada por câmeras. Localizada em Presidente Epitácio, a empresa possui uma boa localidade, pois está situada na principal avenida da cidade. Ela dispõe de variados tipos de produtos, inclusive de canudos plásticos, tendo vários tipos e preços. Porém, seu atendimento é insuficiente, pois só ocorre quando solicitado.

Tabela 9- Concorrente 2

Empresa	Preço	Localização	Atendimento	Ramo de Atividade
Empresa 2	Bom	Bom	Razoável	Distribuidora

Fonte: Os próprios autores.

Empresa 3 (Concorrente Indireto): Esta empresa situa-se no centro de Presidente Venceslau, tendo uma boa localização. Nela, também são comercializados embalagens, doces e artigos para festas. Conta com climatização apenas na área onde ficam os alimentos, porém, seu atendimento é mais satisfatório do que o das outras lojas onde foram feitas as pesquisas, porque os funcionários da loja se disponibilizam para ajudar os clientes em suas compras.

Nesta loja foram encontrados apenas canudos plásticos, também em diferentes tamanhos, modelos e preços, mas, de acordo com a proprietária da loja, eles ainda não comercializam o canudo de papel por causa do seu alto custo e pelo fato de ainda não haver na cidade uma lei que proíba os canudos plásticos. Mas, de acordo com ela, eles têm interesse na venda do produto futuramente. O que pode torná-los futuros clientes e revendedores dos produtos da *Eko Utilites*, deixando de ser um concorrente indireto.

Tabela 10- Concorrente 3

Empresa	Preço	Localização	Atendimento	Ramo de Atividade
Empresa 3	Bom	Ótimo	Ótimo	Distribuidora

Fonte: Os próprios autores.

2.4- ESTUDO DOS FORNECEDORES

Sendo responsáveis pelo abastecimento dos estoques das empresas, trabalhando em parceria, os fornecedores devem atender as necessidades de seus clientes e garantir a entrega de seus produtos em prazos anteriormente decididos.

Foi feita uma análise dos fornecedores, buscando aqueles que atendam o melhor prazo, com excelentes padrões de qualidade e menores custos, que se

associem aos produtos da *Eko Utilities*. Negociando sempre com um bom relacionamento com diversos fornecedores, mantendo uma parceria que possa atender sempre com agilidade e formas de pagamento acessíveis.

Para um melhor entendimento, seguem os resultados das análises dos principais fornecedores, exibidos em tabelas e organizados por setores. Dentre eles, estão: eletrônicos, materiais para escritório, móveis e, principalmente, os fornecedores dos equipamentos e matéria prima.

A análise apresenta quais fornecedores estão mais capacitados a satisfazer a *Eko Utilities*.

A Tabela 11 introduz o estudo de fornecedores para os materiais de escritório.

Tabela 11- Estudo dos fornecedores para materiais de escritório.

Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Garantia dos Produtos	Pontualidade de Entrega	Preço
A	Ruim	Ótimo	Bom	Bom	Bom
B	Ótimo	Ruim	Bom	Bom	Razoável
C	Bom	Ótimo	Ótimo	Razoável	Ótimo

Fonte: Os próprios autores.

A análise da Tabela 11 demonstra que o fornecedor “C” se destaca em relação aos demais fornecedores, pois o mesmo oferece melhores condições de pagamento e melhores preços.

Os outros fornecedores oferecem produtos iguais ou similares aos do fornecedor “C”, porém, perdem por terem estatísticas ruins na pesquisa onde se avalia o prazo de entrega e preço. Os pontos fracos de todos os fornecedores se fazem por todos serem *e-commerce*, que requerem um tempo aproximado de 15 a 20 dias para a entrega dos produtos.

Os principais pontos levados em consideração na avaliação dos fornecedores foram excelentes condições de pagamentos e um ótimo preço, somado a garantia dos produtos.

A seguir, temos a Tabela 12, onde são estudados os fornecedores para eletroeletrônicos.

Tabela 12- Estudo de fornecedores para eletrodomésticos.

Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Garantia dos Produtos	Pontualidade de Entrega	Preço
A	Razoavel	Razoável	Bom	Razoável	Bom
B	Ruim	Ótimo	Bom	Razoável	Bom
C	Razoavel	Bom	Ótimo	Razoável	Ótimo

Fonte: Os próprios autores.

Com base nos estudos da Tabela 12, os fornecedores dos produtos eletroeletrônicos são muito reconhecidos por terem um bom serviço *e-commerce*, e muito tempo no mercado neste segmento, oferecendo os mais diversos produtos para as mais diversas necessidades.

O fornecedor “C” é o que mais está apto a preencher todas as nossas necessidades, nos entregando um produto com um bom preço, boa condição de pagamento e garantia.

Abaixo temos a Tabela 13, onde é mostrado o estudo de fornecedores para móveis e utensílios.

Tabela 13- Estudo dos fornecedores para móveis e utensílios.

Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Garantia dos Produtos	Pontualidade de Entrega	Preço
A	Razoável	Ruim	Bom	Bom	Ótimo
B	Bom	Ótimo	Bom	Razoável	Ruim
C	Ótimo	Bom	Bom	Razoável	Ótimo

Fonte: Os próprios autores.

O estudos de fornecedores de móveis e utensílios deixa claro que o fornecedor “C”, mais uma vez, é o que está mais adequado para o fornecimento dos produtos para atender a demanda da empresa *Eko Utilities*, e se enquadra com os principais pontos que são: prazo de entrega de 7 à 10 dias, o preço e a garantia dos produtos.

Com base no estudo da tabela, concluímos que os móveis, utensílios e eletroeletrônicos serão adquiridos através do fornecedor “C”, pois o mesmo é o que está mais qualificado para atender a todas as nossas necessidades. Isso faz com que possamos conseguir um bom desconto, já que estamos priorizando esse fornecedor.

Na tabela 14, temos o nosso principal fornecedor, que irá nos oferecer a máquina que produzirá os canudos de papel biodegradável.

Tabela 14- Estudo dos fornecedores para o maquinário.

Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Garantia dos Produtos	Pontualidade de Entrega	Preço
A	Bom	Ótimo	Bom	Bom	Ótimo
B	Razoável	Bom	Razoável	Razoável	Ruim

Fonte: Os próprios autores.

O fornecedor “A” se destaca do seu concorrente a partir do seu atendimento diferenciado, que, além de apresentar o produto, foi eficaz ao nos reportar via *e-mail*, sanando todas as nossas dúvidas sobre a máquina e nos apresentando o produto de forma integral, dando-nos assistência e a capacitação necessária para a utilização da máquina que fabrica os canudos de papel biodegradável.

A seguir, temos a Tabela 15, que nos apresenta os fornecedores para a matéria prima utilizada na confecção dos canudos.

Tabela 15- Estudo dos fornecedores para a matéria-prima.

Fornecedor	Prazo de Entrega	Condições de Pagamento	Garantia dos Produtos	Pontualidade de Entrega	Preço
A	Bom	Bom	Ótimo	Bom	Bom
B	Bom	Bom	Razoável	Razoável	Bom

Fonte: Os próprios autores.

Na Tabela 15, após a realização da pesquisa, concluímos que há apenas dois fornecedores possíveis para ofertar a matéria prima necessária para a produção dos canudos, o papel chamado de *Kraft*, utilizado para alimentos, com a largura de 14mm (quatorze milímetros) e 13.5mm (treze ponto cinco milímetros). Estes serão distribuídos pelo fornecedor “B”, que atua no Brasil. Há a necessidade do papel *Kraft* “*Glazed*”, que não é produzido no Brasil. Então, é necessária a importação pelo fornecedor “A” que vende a mercadoria da China.

Conclui-se que ambos os fornecedores, “A” e “B”, têm a mesma importância para a produção e desenvolvimento da empresa *Eko Utilities*, levando em

consideração que são os únicos fornecedores encontrados que ofertam uma matéria-prima de ótima qualidade para a execução dos trabalhos. Fica evidente que, inicialmente, haverá uma certa dificuldade na obtenção de matéria-prima, pela necessidade de importar parte dela e conseqüentemente pela demora para a entrega da mesma. E o custo do produto final ainda deve ser alto, devido as poucas opções de obtenção da mesma, o que futuramente, com a popularização do produto, deixará de ser um obstáculo para a empresa, pois novas opções de fornecedores certamente serão inseridas no mercado.

Apresentamos, na Tabela 16, os principais fornecedores selecionados pela *Eko Utilities*.

Tabela 16- Fornecedores selecionados pela empresa.

Empresas	Localidade	Contato	Site
Americanas	Pres. Epiácio - SP	4003-100	http://americanas.com.br
Brásia	São Paulo - SP	(11) 2292-9985	http://brasialtda.com.br
Casas Bahia	Pres. Epiácio - SP	(18) 3251-8100	http://casasbahia.com.br
Intermaq do Brasil	São Paulo - SP	(11) 2081-0965	http://intermaqdobrasil.com.br
Kambé	Araraquara - SP	(16) 3324-4003	http://kambé.com.br
Submarino	Rio de Janeiro - RJ	4003-2000	http://submarino.com.br

Fonte: Os próprios autores

Sendo responsáveis pelo abastecimento de estoques da empresa, trabalhando em parceria, devem atender as necessidades de seus clientes e garantir a entrega desses produtos aos consumidores em prazos anteriormente decididos.

3- PLANO DE MARKETING

Recentemente, as empresas passaram a ter de operar em um cenário econômico de crescimento lento, caracterizado por consumidores exigentes, concorrência acirrada e um mercado turbulento. A era de consumo desenfreado terminou, e muitos consumidores lidam com rendimentos reduzidos e poder aquisitivo menor, afirma Kotler, (2013).

Mais do que apenas vender, o marketing procura utilizar estratégias para diminuir as forças de venda ao máximo, conhecendo o cliente tão bem que o produto se adapta aos seus desejos, criando sua própria demanda, vendendo-se praticamente sozinho. Sendo necessário apenas ofertar mercadoria.

Além disso, o plano de marketing nos permite analisar as forças e fraquezas dos concorrentes, a fim de enfrentar as competitividades existentes, buscando criar vantagens sobre os adversários e gerar conhecimento mediante o mercado de atuação, ofertando um produto ecológico e de qualidade.

Por esses motivos, essa etapa é extremamente importante para o sucesso da empresa. Sendo assim, através das pesquisas de mercado realizadas, a *Eko Utilities* tem seu público alvo voltado para as distribuidoras da região, tendo em vista que estas ofertaram o produto para os estabelecimentos alimentícios.

3.1- DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS

A *Eko Utilities* comercializará, inicialmente, canudos coloridos feitos a partir de papel *Kraft*, impermeável e biodegradável. Com suas principais diferenças em seus aspectos, alterando apenas a aparência.

Segue abaixo a Figura 1 ilustrando os produtos da *Eko Utilities*.

Figura 1- Produtos

Fonte: Os próprios autores.

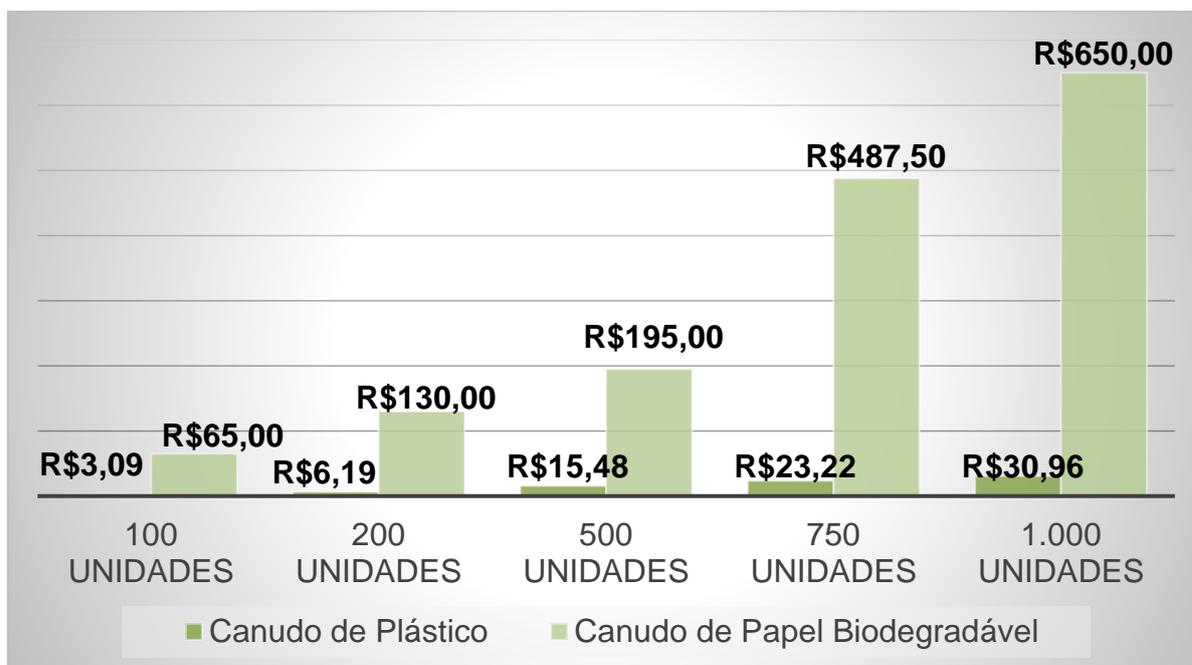
3.2- PREÇO

Através das questões número 6 e 18 do questionário, foi gerado um gráfico para avaliar uma média sobre o valor que os entrevistados gostariam de pagar sobre o produto com base no valor já pago pelos canudos de plástico convencionais. A partir destes dados foi realizada uma pesquisa nos concorrentes indiretos (que vendem canudos de plástico convencionais) da *Eko Utilities*, onde foi possível notar que os preços oferecidos são bem elevados.

De acordo com Philip Kotler (2012), o preço não é um mero número em uma etiqueta. Ela assume diversas formas e desempenha muitas funções [...]. A partir dessa observação, é visto que o preço não é apenas algo para colocar em um produto na prateleira, já que a tomada de decisão vem desde a aquisição da matéria-prima, maquinário e afins, até a chegada do produto no mercado. Levando em conta de que o preço pode vir a ser modificado de acordo com a demanda do produto, persuasão dos clientes, varejistas, empresários, criando assim, um ciclo de comércio.

A seguir, temos o gráfico 12, onde nos são apresentados os valores pagos pelos canudos de plástico, comparando-os com os preços que os entrevistados gostariam de pagar.

Gráfico 12- Preço médio: Canudo plástico x Canudo de papel.



Fonte: Os próprios autores.

Após a análise do Gráfico 12, fica evidente a disparidade de valor entre o canudo plástico convencional e o canudo de papel biodegradável. Mas, segundo o Gráfico 10 (pg. 31), a maioria dos entrevistados está disposta a pagar um preço maior em um produto ecologicamente correto. E, novamente levando em conta que leis proibitivas para os canudos de plástico convencional provavelmente aumentarão a demanda por canudos de materiais alternativos, teremos um ponto a favor da *Eko Utilites*, pois o aumento na demanda certamente trará consigo uma diminuição nos custos de produção, e assim acarretará a diminuição do preço pago pelos clientes nos canudos de papel biodegradável.

A tabela 17 apresenta os preços selecionados pela *Eko Utilites*, separados por tamanho de pacotes.

Tabela 17- Preço dos canudos de papel.

Quantidade	Preço
1 Unidade	R\$ 0,65
100 Unidades	R\$ 65,00
200 Unidades	R\$ 130,00
300 Unidades	R\$ 195,00
750 Unidades	R\$ 487,50
1.000 Unidades	R\$ 650,00

Fonte: Os próprios autores.

3.3- ESTRATÉGIAS DE MARKETING

De acordo com Kotler e Keller (2018), as estratégias de *marketing* direcionam suas atividades para que a empresa alcance seus objetivos. O desenvolvimento da estratégia de *marketing* adequada demanda uma combinação de disciplina e flexibilidade por parte da empresa, bem como o constante aprimoramento da estratégia em virtude das mudanças ocorridas no mercado.

Estratégia 1: Cartão Fidelidade

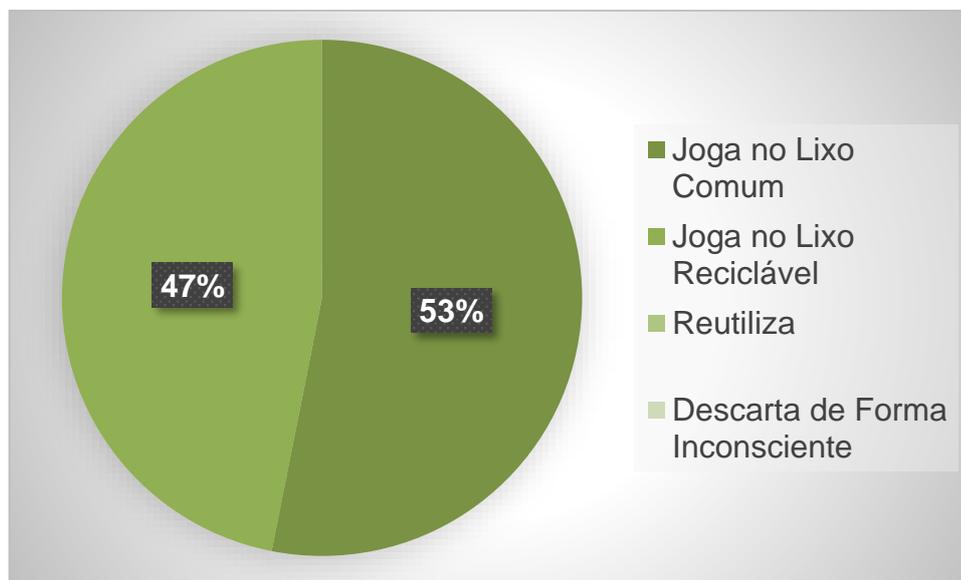
A criação de um cartão fidelidade será benéfica tanto para os clientes quanto para a empresa. Através dele será possível analisar quais compradores serão mais assíduos e que, com isso, terão certos privilégios e brindes na hora da compra. Na compra de 1500 canudos/mês, ganha-se um brinde de 100 canudos personalizados como motivação para as próximas compras.

Será feito um cadastro no sistema, na qual constarão todos os dados dos clientes. Após o cadastro, será gerado o número do cartão, e na hora da compra, basta o cliente informar o número do CPF ou CNPJ, que serão automaticamente lançadas no sistema todas as informações da compra. Inicialmente serão fabricadas 100 unidades do cartão, com um custo total de R\$35,00.

Estratégia 2: Logística Reversa.

Durante a pesquisa dos clientes e concorrentes, os entrevistados foram questionados sobre a forma em que eles descartam seus produtos após o uso, como mostra o Gráfico 13.

Gráfico 13- Como vocês descartam os canudos utilizados em seu estabelecimento?

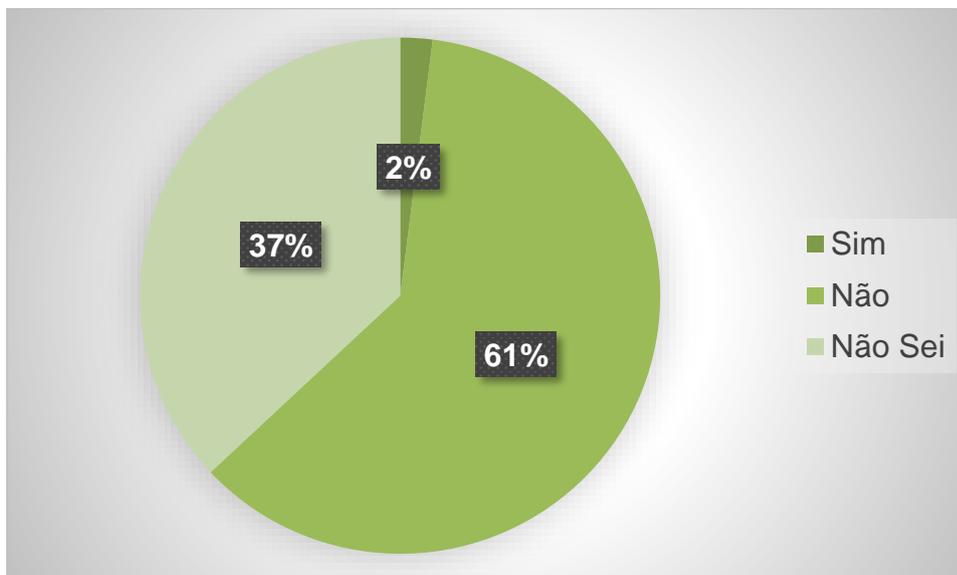


Fonte: Os próprios autores.

O Gráfico 13 apresenta questionamento sobre a forma do descarte de canudos nos comércios, mais da metade, cerca de 53% admitiram o uso irregular do descarte, já que jogam lixo comum, causando mais danos ao meio-ambiente, pois trata-se de uma agressão ao mesmo. Tendo em vista esse fato, a empresa irá buscar, a longo prazo, um jeito de conscientizar os consumidores para a preservação ambiental através da logística reversa.

Foram questionados também se seus fornecedores têm algum tipo de coleta dos canudos utilizados, como mostra o Gráfico 14.

Gráfico 14- Seus fornecedores têm algum projeto de coleta dos canudos usados?



Fonte: Os próprios autores.

Tendo isto em mente, e com a ideia da preservação ambiental, foi pensado em uma forma de Logística Reversa, onde, a longo prazo, a *Eko Utilites* tem planos onde distribuirá para seus clientes caixas montáveis para o descarte correto dos canudos utilizados, tanto os de plástico convencional como para os biodegradáveis. Após recolhê-los, eles serão enviados diretamente para um centro de reciclagem.

Estratégia 3: Parceria com franquias e distribuidoras. Com o aumento de leis que proíbem o uso de canudos plásticos não biodegradáveis, muitas redes de *fastfood*, como: *McDonald's*, *Burger King*, *Bob's*, *StarBucks* etc. vem adquirindo meios mais sustentáveis para o uso de produtos plásticos, principalmente canudos.

A *Eko Utilites* planeja fazer a junção do útil ao agradável ao oferecer para essas franquias, uma parceria segura, sustentável e que seja vantajoso tanto para com as redes quanto para o distribuidor. Oferecendo um crescimento sustentável junto com a adequação as novas leis que estão entrando em vigor. A *Eko Utilites* também busca ofertar o seu produto para distribuidoras da região para que ele tenha um maior alcance regional e de público, buscando aumentar a demanda e a popularidade tanto da empresa quanto do público.

Estratégia 4: Venda para outras regiões através do site da empresa. A *Eko Utilites* pretende aumentar a demanda e popularidade da empresa criando a possibilidade de venda de canudos online para regiões de todo o Brasil. Como a lei que proíbe os canudos plásticos é recente, o país tem uma deficiência em opções

para a substituição deste produto. A *Eko Utilites* pretende aproveitar essa brecha de mercado para expandir seu alcance e conquistar um maior número de clientes, tendo seu maior foco, em cidades onde a lei, em que são proibido o uso dos canudos plásticos, foi aprovada. No site será possível escolher entre opções de cores e quantidades, além de ter possibilidade de pagamento via cartão, boleto, transferência etc.

Figura 2 - Página Inicial

Fonte: Os próprios autores.

Figura 3 - Nossa Missão

Missão

"Ser uma empresa idônea e fazer à conscientização ecológica a bandeira que norteia suas ações."

Contribuindo para a preservação do meio ambiente. Além de fornecer produtos de alta qualidade para nossos clientes.

Nossa equipe vai além para atender a demanda de produtos sustentáveis que vem crescendo cada vez mais, decorrente do aumento da conscientização ambiental e do aumento de leis contra o uso de produtos não biodegradáveis.

Let's Chat! ^

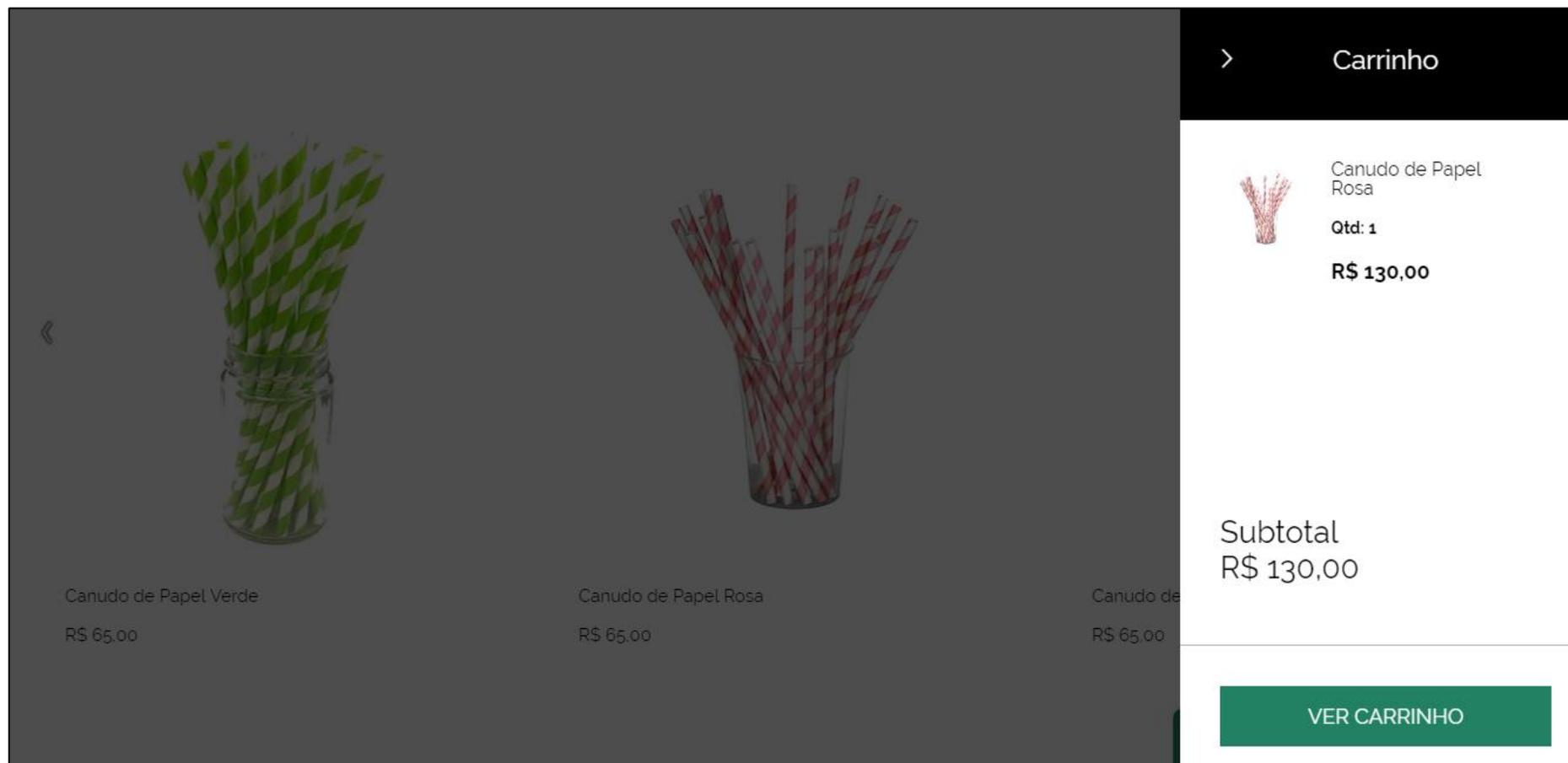
Fonte: Os próprios autores.

Figura 4 - Compras



Fonte: Os próprios autores.

Figura 5 - Carrinho de Compras



Fonte: Os próprios autores.

Figura 6 - Finalização de Compra

Meu carrinho (1)		Preço	Qty	Total
	Canudo de Papel Rosa Quantidade: 200 Remover	R\$ 130.00	1	R\$ 130.00
<input type="text" value="Insira o código promocional"/>		Subtotal		R\$ 130.00
<input type="text" value="Adicione uma nota"/>		Envio		R\$ 10.00
		Acre, Brasil		
		<input type="text" value="Correios"/>		
		Total		R\$ 140,00

 **SSL SECURE SHOPPING**
Your data is safe and secure.

Finalizar compra com **PayPal**

 Let's Chat! 

Fonte: Os próprios autores.

3.4- ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A estrutura de comercialização é toda e qualquer forma onde o cliente tem acesso aos produtos ou serviços. Baseia-se em um encadeamento de ferramentas e rede onde, a partir dela, a empresa chega ao mercado e, conseqüentemente, mantém-se em contato com os clientes. Toda essa comoção e meios de contato vêm desde a geração da demanda dos produtos, até o momento da entrega, seja ela diretamente aos clientes através da compra ou na loja.

O canal de distribuição da *Eko Utilities* irá desempenhar as seguintes tarefas: trazer informações sobre os produtos, como serão feitos, materiais utilizados, meios de utilização e também mostrar seu efeito no meio ambiente, informar sobre garantia de qualidade e logística.

O objetivo principal de nossos serviços é garantir a disponibilidade dos produtos com eficiência e consciência ambiental. Serviços serão prestados pela *Eko Utilities* através das redes sociais da empresa, site da própria organização e vendedores externos, com propagandas de marketing e mídia.

A customização de produtos, seja pela cor ou por desenhos, de acordo com a preferência do cliente, para que saia satisfeito.

A não aceitação de erros que será evitar cometer erros tanto na produção, quanto na hora da entrega dos produtos, trazendo eficiência, qualidade e satisfação para com seus clientes.

Contando com um *website* próprio, hospedado sob o endereço <http://www.ekoutilities.com.br>, onde serão disponibilizadas informações sobre a empresa e seu produto, serviço de atendimento ao cliente (SAC), e que também contará com um canal de comunicação direta com nossos clientes e fornecedores.

3.5- LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

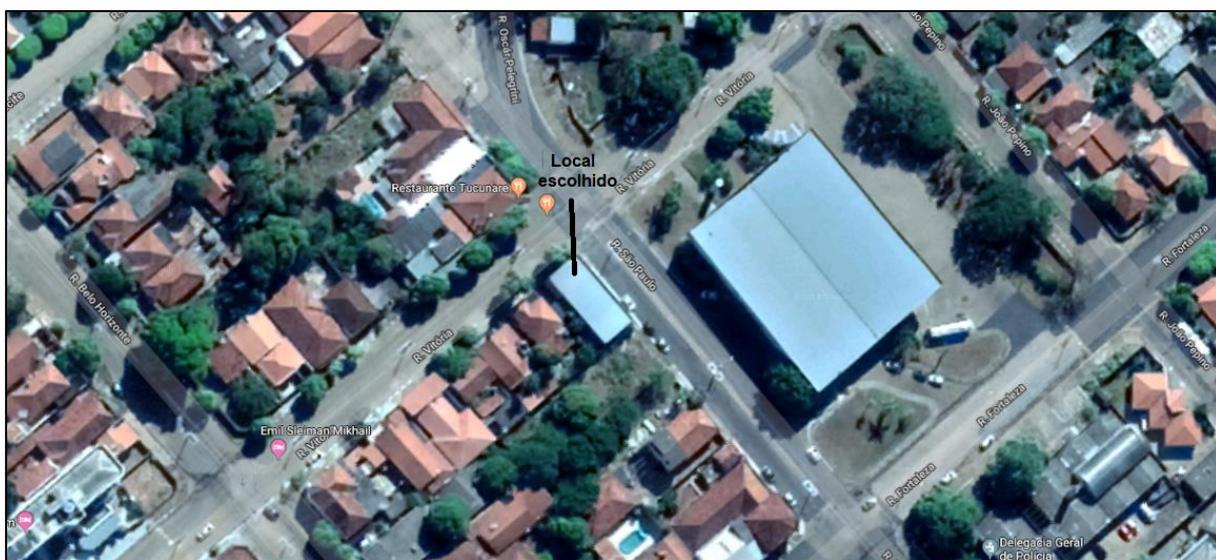
A localização é um dos elementos principais para a *Eko Utilities*, mantendo boas condições de deslocamento e de fácil acesso para os clientes. Foi escolhido um local próximo ao centro da cidade, localizado em Presidente Epitácio – SP, na esquina

da rua São Paulo com a rua Vitória, onde disponibilizará de um ponto de revenda para nossos clientes adquirirem nosso produto.

Após a conversa com a imobiliária, foram analisadas circunstâncias, a fim de estabelecer um contrato para o aluguel do imóvel, e ficou acordado que, a cada reforma que for realizada, será descontada uma certa quantia sobre o valor do aluguel.

Na Figura 2, é apresentada a localização da empresa.

Figura 7- Local escolhido.



Fonte: Google Maps.

4- PLANO OPERACIONAL

No planejamento operacional, são apontados os planos operacionais da empresa, que representam os recursos necessários para o seu desenvolvimento, procedimentos básicos, implementação e prazos estabelecidos.

Assim sendo, o processo de planejamento operacional começa com a divisão de um dos objetivos, que assim se divide em objetivos menores, formando uma cadeia de meios e fins.

De acordo com Luiz Arnaldo Biagio (2012), a apresentação da estrutura funcional da empresa diz respeito à alocação das pessoas, das atividades da empresa, à extensão da responsabilidade do cargo de cada uma delas e um nível de autoridade de cada cargo, além da definição das relações hierárquicas da empresa.

4.1- LAYOUT

O *Layout*, também chamado de arranjo físico, trata da alocação física dos recursos dentro de uma empresa. Isto é, decidir onde se posicionarão as máquinas, equipamentos e o pessoal de produção na indústria, afetando diretamente o fluxo de operações. Quaisquer que sejam suas falhas, podem afetar as linhas de produção, causando atrasos e até perdas nos produtos, acarretando assim prejuízo para a empresa, problemas nos estoques de materiais e retardando o tempo de produção.

“A organização do fluxo positivo é caracterizada por arranjo produtivo, ou layout. Para sua elaboração são necessárias informações sobre características do produto, quantidades, sequências de operações, espaço de equipamento e movimentação, bem como informações sobre estoques, expedição e transportes.” (MARTINS E LAUGENI, 2006)

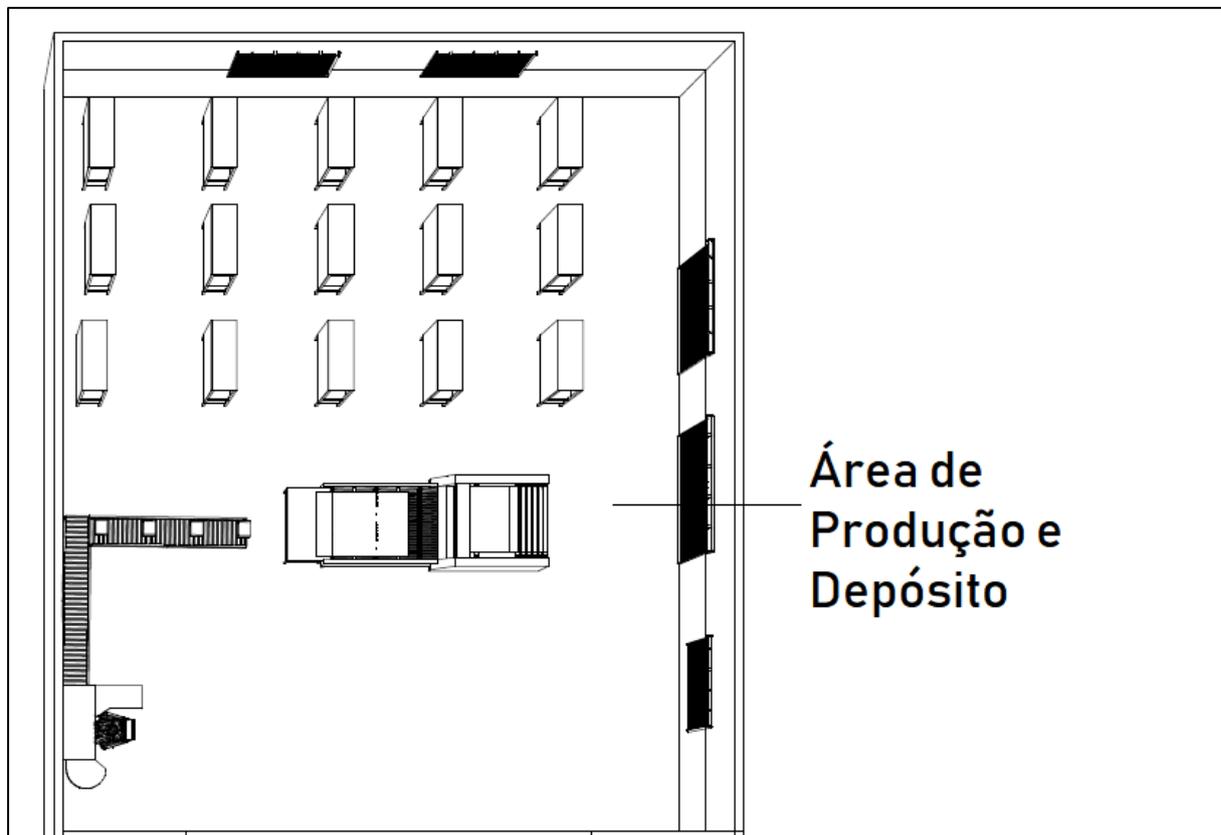
O *Layout* da *Eko Utilities* foi estrategicamente pensado para que haja total mobilidade dos produtos, colaboradores e clientes dentro da empresa, ou seja, as áreas da recepção e produção possuem um espaço mais amplo que as demais para melhor circulação.

As Figuras 8 e 9, respectivamente, apresentam o arranjo físico do piso inferior da empresa, onde se dispõe a área de produção, na qual ficarão dispostas as máquinas para a produção dos canudos, o depósito, a entrada, a recepção, os banheiros e a escada de circulação que nos leva para o piso superior.

Apresentado pela figura 10, o piso superior tem um tamanho menor comparado com o inferior, com 11,70 x 15,60m². A figura expõe a sala da administração e um

pequeno refeitório, na qual nossos colaboradores poderão descansar durante o almoço e café da manhã.

Figura 8 - Layout Inferior 1

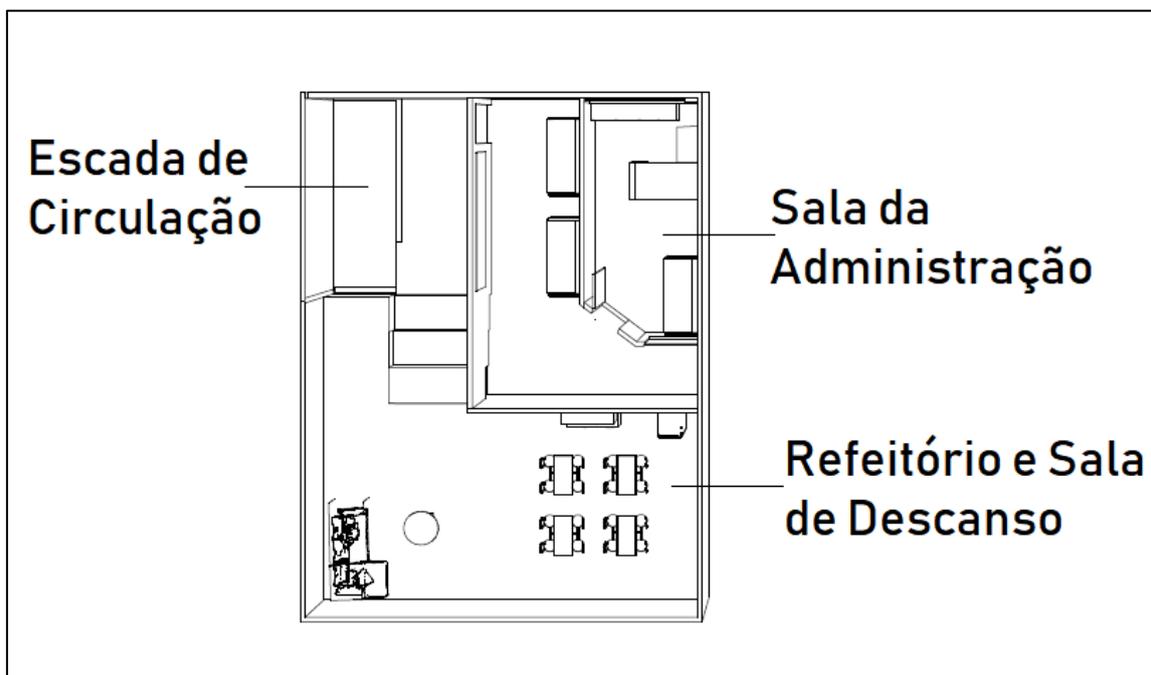


Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

Figura 9 – Layout Interior 2

Desenvolvido por Samila Storin Feitosa

Figura 10 – Piso Superior

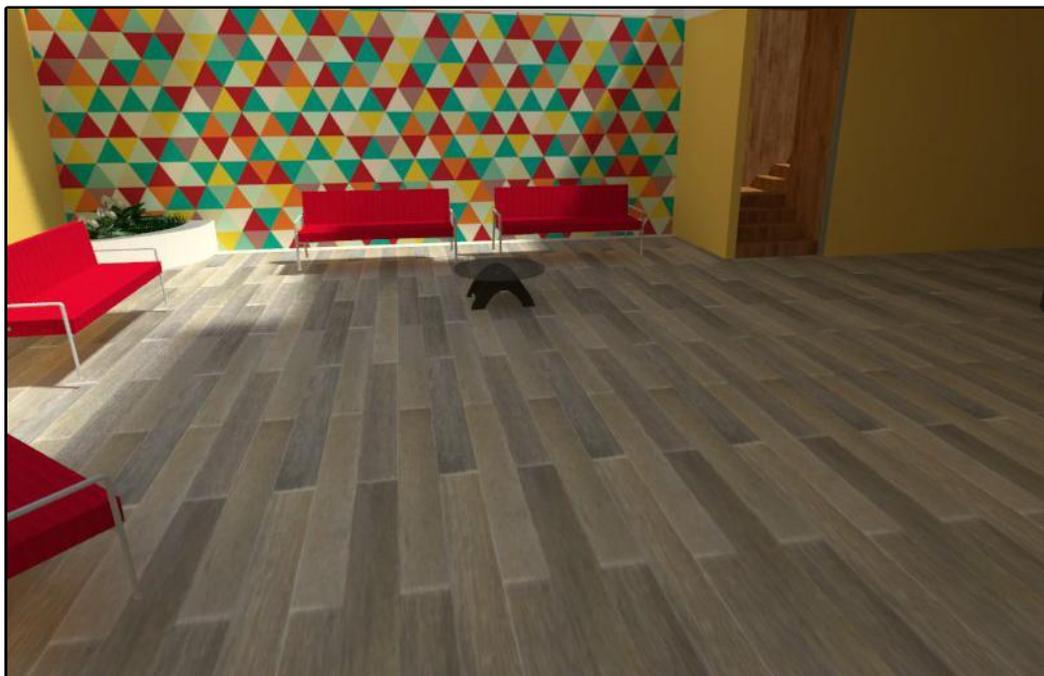


Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

As Figuras a seguir (11, 12, 13, 14, 15, 16, 17 e 18), exibem a apresentação final da *Eko Utilities*, detalhando cada espaço salientado nas Figuras 8, 9 e 10 acima.

Figura 11 - Fachada

Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

Figura 12 – Recepção (a)

Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

Figura 13 – Recepção (b)



Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

Figura 14 – Área de Produção (a)



Figura 15 – Área de Produção (b)



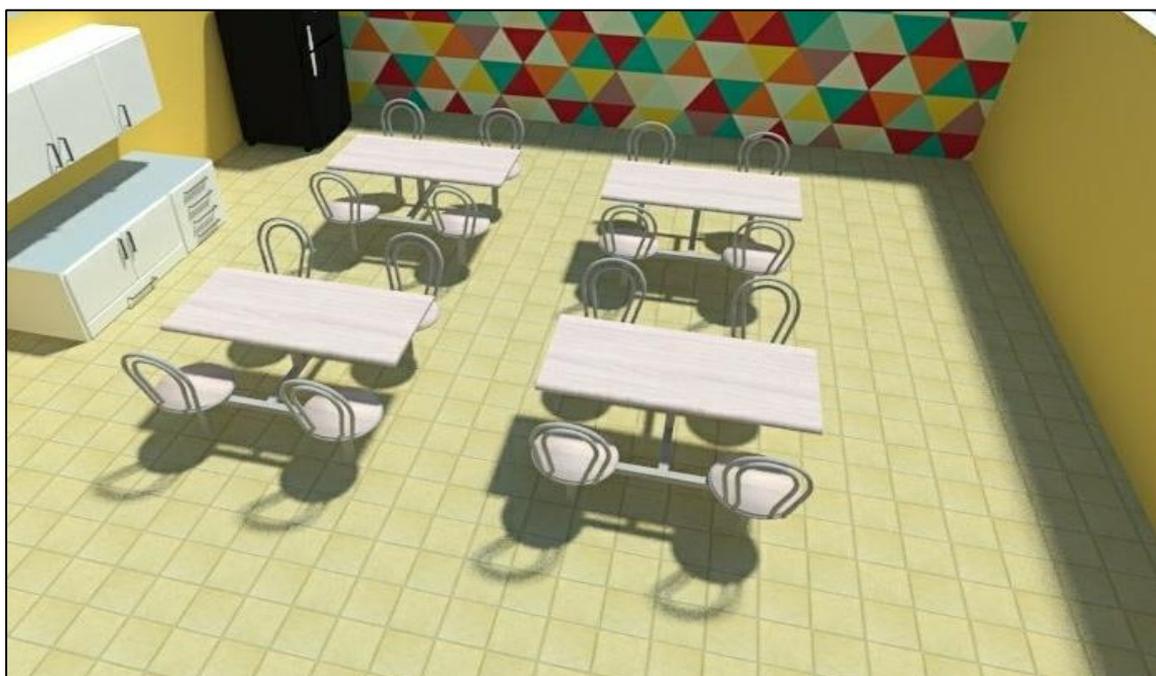
Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

Figura 16 – Entrada da Administração e Refeitório



Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

Figura 17 – Sala da Administração



Desenvolvido por Samila Storini Feitosa

4.2- CAPACIDADE PRODUTIVA

Para iniciar o cálculo da capacidade produtiva da *Eko Utilites*, foi necessário utilizar como base a capacidade de produção total das máquinas, para assim obter uma média da capacidade produtiva, levando em conta que cada máquina tem sua capacidade máxima distinta da outra.

Com base nos resultados dos cálculos, foi possível chegar à conclusão que o equipamento em funcionamento durante um dia de trabalho (8 horas diárias), tem uma capacidade de produção de 48.000 unidades por dia trabalhado, totalizando assim 240.000 unidades por semana.

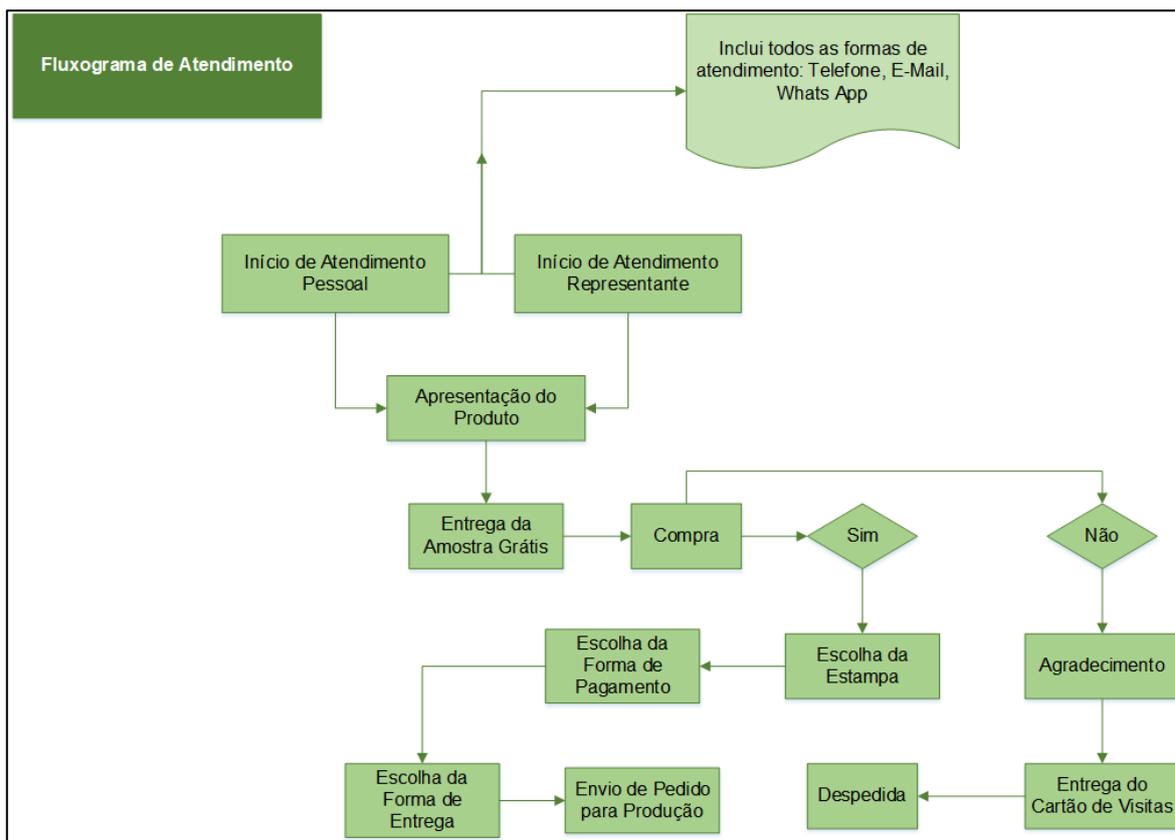
4.3- PROCESSOS OPERACIONAIS

Convém destacar que o principal processo da *Eko Utilities* será a produção de canudos de papel biodegradável, visto que em algumas cidades da região, como Presidente Prudente, será efetivada uma lei no início de 2020 que trata da proibição de canudos plásticos. De acordo com o site Jornal Prudentino, os estabelecimentos deverão fornecer aos clientes apenas canudo comestível ou biodegradável e reciclável. Além de resultar em multa caso algum estabelecimento seja pego utilizando tais produtos, a lei em si tem como fim realizar a maior conscientização ambiental para com os consumidores.

A *Eko Utilites* possui, inicialmente, duas máquinas, responsáveis pela produção e empacotamento dos produtos, que trarão comodidade e facilidade em seu manuseio, onde o próprio fornecedor realizará um curso sobre como utilizar as máquinas, e todos os auxílios e manutenções necessárias.

A figura abaixo demonstra como será feito o atendimento, desde seu pedido, até o momento de sua entrega final.

Figura 19 - Fluxograma de Atendimento

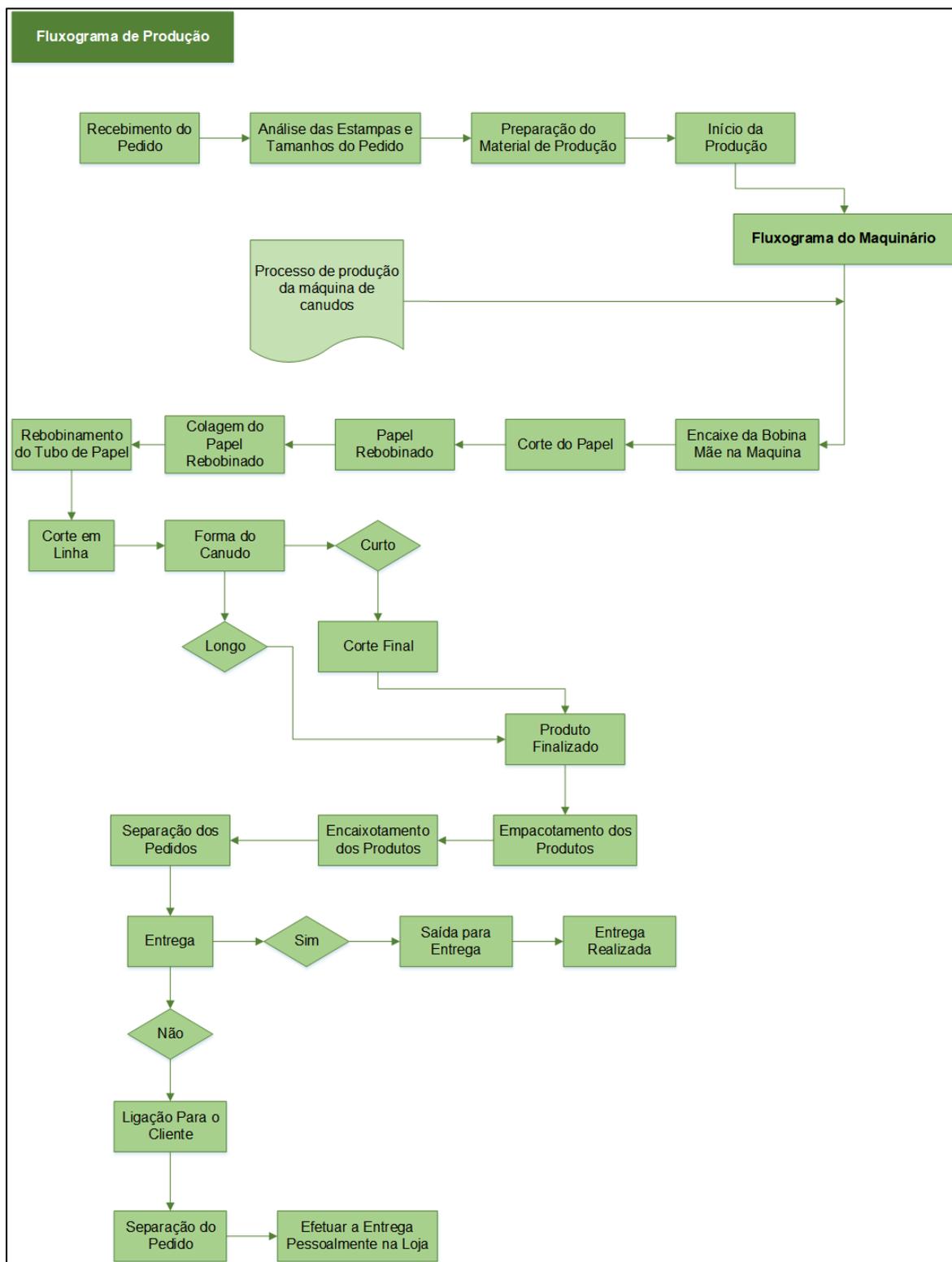


Fonte: Os próprios autores.

Como apresentado na figura acima, o processo de atendimento se inicia através da chegada do pedido pelo cliente em pessoa à fábrica, ou até mesmo por telefonemas, e-mails e pelo aplicativo *WhatsApp*. Passando por uma breve apresentação e entrega de uma amostra grátis ao cliente, a partir daí, decidirá se haverá ou não a efetuação da compra. Caso não seja realizada, é fornecido um cartão de visitas para possíveis futuras compras.

Caso seja realizada, é feita a escolha das estampas e a forma mais acessível de pagamento, também escolhendo a forma de entrega, se o cliente buscará o produto na empresa ou se deverá ser realizada a entrega direta ao cliente, levando o produto finalizado até o estabelecimento ou local de escolha do cliente.

Figura 20 – Fluxograma de Produção



Fonte: Os próprios autores

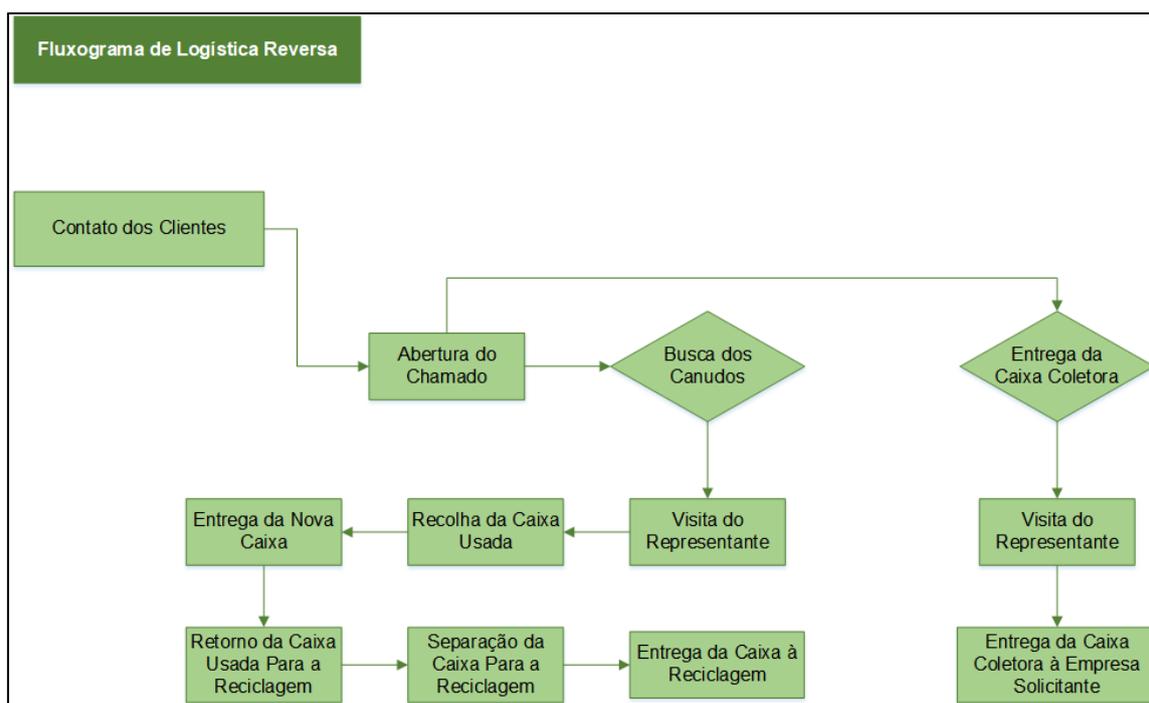
Na Figura 15, é apresentado o fluxograma de produção, e segue como continuação o fluxograma de atendimento. É enviado o pedido para a produção e, a

partir daí, é feita uma análise das estampas encomendadas e se inicia a preparação dos materiais necessários para a produção.

Após a preparação, os materiais são colocados na máquina e se inicia a produção. A máquina, além de cortar, rebobina o material, faz a colagem dos papéis estampados e rebobina o tubo de papel novamente. Em seguida, temos o corte em linha, onde o tamanho do canudo será decidido, e, dependendo do tamanho, será realizado mais um corte e o produto é enviado para um recipiente.

Seguindo para o empacotamento, os colaboradores retiram os canudos do recipiente e o colocam na empacotadeira, onde os canudos serão embalados individualmente, separados e encaixotados. A partir deste ponto, será feita a comunicação da empresa com o cliente, para poder ser feita a realização da entrega.

Figura 21 – Fluxograma da Logística Reversa



Fonte: Os próprios autores.

O Fluxograma da Logística Reversa, apresentado na Figura 21, representa a maneira que funcionará o sistema de distribuição e coleta da Caixa Coletora, quando implementado, iniciando com a abertura do chamado, onde será recebido o pedido da empresa parceira sobre o recolhimento (ou distribuição) da Caixa Coletora. Será

realizada uma visita do representante da *Eko Utilities* à empresa parceira, onde será recolhida e entregue uma nova Caixa Coletora.

Seguindo para a próxima etapa, a caixa é devolvida à sede da empresa, onde será separada e, após o acúmulo de uma certa quantidade, será realizada a venda dos materiais à uma empresa de reciclagem.

4.4- NECESSIDADE DE PESSOAL

Trata-se de como funcionará o empreendimento, quantas pessoas serão necessárias para trabalhar no local e quais serão suas funções.

Abaixo temos uma tabela, na qual se apresentam todas as qualificações e a quantidade de pessoas necessárias para ocupar os cargos/funções da empresa.

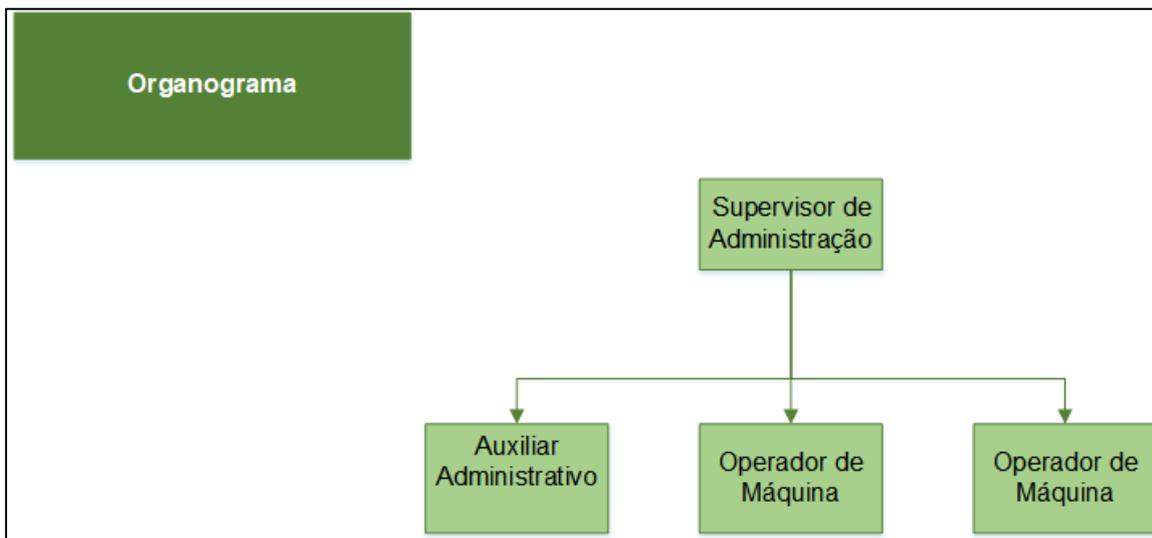
Tabela 18 – Necessidade de Pessoal

Necessidade de Pessoal		
Quantidade de Funcionários	Cargo/Função	Pré-Requisito
1	Supervisor de Administração	Ensino Superior em Administração
2	Operador de Máquina	Ensino Médio
1	Auxiliar Administrativo	Técnico em Administração

Fonte: Os próprios autores.

Para que seja possível ter a empresa em pleno funcionamento, serão necessários 4 colaboradores, nos cargos de Supervisor de Administração, Operador de Máquina e Auxiliar Administrativo.

Na Figura 22, apresentada abaixo, temos o organograma da empresa, onde é representada a hierarquia da *Eko Utilities*.

Figura 22 - Organograma

Fonte: Os próprios autores.

No topo do organograma temos o supervisor administrativo. Ele controlará a operacionalização dos processos administrativos da empresa, e será responsável por supervisionar, organizar, comandar, coordenar e controlar as atividades realizadas pelos funcionários, ou seja, verificar se as tarefas estão sendo realizadas no prazo e com a qualidade necessária, checar o cumprimento de horários, distribuir tarefas e determinar correções.

O Auxiliar Administrativo contribuirá tanto com as tarefas administrativas, quanto com a limpeza da empresa, com a digitalização de documentos, encaminhando para os devidos setores da empresa, realização de pagamentos de contas, organização de arquivos, recepção de clientes e realizar a amostragem dos produtos.

O operador de máquinas é responsável por controlar e manusear as máquinas durante a produção, fazer a reposição de materiais na linha de produção, realizar a manutenção e limpeza nos equipamentos e na área de produção, além de organizar as prateleiras, registrar perdas e uso dos materiais e equipamentos.

4.5 – SEGURANÇA

No ramo industrial são necessários alguns equipamentos de segurança para a proteção dos trabalhadores durante o processo produtivo. Nos procedimentos operacionais da *Eko Utilites*, os colaboradores deverão utilizar todos os equipamentos e realizar todos os processos de segurança necessários para a função. Assim como os colaboradores têm o dever de usar todos os equipamentos, a empresa também deve fazer sua parte, garantir a segurança no prédio da empresa.

A empresa tem o dever de manter a segurança e comodidade, a fim de satisfazer e proteger seus funcionários e clientes. Logo, é providenciado todos os artigos de proteção tanto da empresa, quanto para os colaboradores.

Dentre os principais itens estão, máscaras respiratórias descartáveis, protetores auriculares, óculos e luvas. Suas principais atribuições encontram-se na proteção auditiva, já que as máquinas produzem um som consideravelmente alto em relação ao que pode ser apropriado para uma condição auditiva normal de um ser humano. Os óculos preservam sua visão de danos colaterais causados por partículas de papéis, assim como as luvas. A fim de manter o cuidado da saúde respiratória, as máscaras descartáveis têm o mesmo objetivo dos óculos, por conter micropartículas de papéis, ela pode causar algum problema em contato com as narinas e conseqüentemente, os pulmões.

Como a empresa trabalhará com várias máquinas, e tem como sua principal matéria-prima, o papel, os riscos de incêndio são maiores do que uma empresa convencional. Por conta deste problema, a *Eko Utilites* disponibilizará de uma rede de hidrantes, além de estar equipada com extintores em todas as áreas da empresa.

Por fim, em busca de manter um ambiente seguro para seus funcionários e clientes, fora feita uma análise sobre sistemas de segurança contra incêndios e situações posteriores causados por fogo, a fim de estabelecer uma norma padrão de segurança.

5 - PLANO FINANCEIRO

A seguinte apresentação visa descrever e demonstrar o planejamento financeiro da empresa *Eko Utilites*, utilizando o conhecimento técnico adquirido apresentado com clareza e transparência, a matemática financeira que envolveu e

viabilizou este projeto. Segundo Lawrence J. Gitman (2011), os planos financeiros de longo prazo (estratégicos) estipulam as medidas financeiras planejadas da empresa e o impacto dessas medidas para períodos de dois a dez anos [...].

O presente planejamento financeiro tem por objetivo também definir metas e estabelecer projeções de custos, investimentos, despesas operacionais e projeções de lucros, analisar os riscos do projeto e tomar decisões sobre quais desses riscos são aceitáveis e quais são desnecessários.

5.1 – ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO

Projetar uma estimativa de investimento é a base para o planejamento financeiro, é a demonstração das despesas para o funcionamento da empresa.

Tabela 19 – Máquinas e Equipamentos

Máquinas e Equipamentos				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Máquina para confecção dos canudos	1	R\$ 219.900,00	R\$ 219.900,00
2	Empacotadora de canudos	1	R\$ 59.900,00	R\$ 59.900,00
	TOTAL	2	R\$ 279.800,00	R\$ 279.800,00

Tabela 20 – Móveis e Utensílios

Móveis e Utensílios				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Ar-Condicionado Split Samsung	1	R\$ 859,63	R\$ 859,63
2	Arquivo	1	R\$ 222,00	R\$ 222,00
3	Balde	3	R\$ 5,28	R\$ 15,84
4	Cadeira giratória de tela	4	R\$ 199,00	R\$ 796,00
5	Cadeira Longarina 3 lugares	1	R\$ 335,79	R\$ 335,79
6	Escritivaninha	2	R\$ 182,90	R\$ 365,80
7	Extintor	5	R\$ 299,99	R\$ 1.499,95
8	Gabinete suspenso	2	R\$ 94,99	R\$ 189,98
9	Geladeira	1	R\$ 987,00	R\$ 987,00
10	Impressora HP	1	R\$ 743,91	R\$ 743,91
11	Microondas	1	R\$ 277,53	R\$ 277,53
12	Notebook Acer	3	R\$ 2.279,05	R\$ 6.837,15
13	Pá de lixo	2	R\$ 20,56	R\$ 41,12
14	Pia	1	R\$ 99,99	R\$ 99,99
15	Refrigerador de Água	1	R\$ 350,55	R\$ 350,55
16	Telefone PABX	1	R\$ 135,90	R\$ 135,90
17	Vaso sanitário convencional	2	R\$ 92,31	R\$ 184,62
18	Vassoura	2	R\$ 9,95	R\$ 19,90
TOTAL		34	R\$ 7.196,33	R\$ 13.962,66

5.2 – CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é o ativo circulante da empresa para arcar com os custos e despesas fixas e variáveis. Ou seja, são recursos financeiros que se encontram em estoque, os investimentos líquidos, os valores em contas bancárias, os pagamentos a receber, e tudo aquilo que pode ser facilmente convertido para o cumprimento das obrigações negociais e para a manutenção do bom funcionamento da empresa.

5.2.1 – 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.

Deve ser planejado conforme as necessidades de produção, a validade dos materiais utilizados e a demanda da empresa. No caso da *Eko Utilites*, são materiais não-perecíveis, sendo assim, foi realizado um planejamento a médio prazo.

Tabela 21 – Estoque Inicial

Estoque Inicial				
	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Papel Kraft Glazed 13,7mm x 60g Kg	50	R\$ 19,00	R\$ 950,00
2	Papel Kraft Red 14,6mm x 90g Kg	12,5	R\$ 16,00	R\$ 200,00
3	Papel Kraft Green 14,6mm x 90g Kg	12,5	R\$ 16,00	R\$ 200,00
4	Papel Kraft Blue 14,6mm x 90g Kg	12,5	R\$ 16,00	R\$ 200,00
5	Papel Kraft Pink 14,6mm x 90g Kg	12,5	R\$ 16,00	R\$ 200,00
6	Papel Kraft White 14,2mm x 60g Kg	50	R\$ 15,12	R\$ 756,00
TOTAL		150	R\$ 98,12	R\$ 2.506,00

5.2.2 – CONTAS A RECEBER

O controle das contas a receber fornece informações para a tomada de decisões sobre ativos que a empresa dispõe, que se refere aos créditos a receber: vendas, reestruturações, estornos, créditos de financiamento etc. De posse de dados, é possível nortear a tomada de decisões com relação a investimentos e projeções futuras da *Eko Utilites*.

Tabela 22 – Contas a Receber

Contas a Receber			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada
Á VISTA	60,00%	0	0
Á PRAZO	40,00%	30	12
Total		30	12

5.2.3 – CONTAS A PAGAR

Contas a pagar é uma obrigação financeira assumida pela empresa, como o pagamento dos funcionários, da energia elétrica, e da matéria prima.

O exímio planejamento e controle das contas a pagar é essencial para um bom plano financeiro e protestar futuras despesas

Tabela 23 – Contas a Pagar

Contas a Pagar			
Prazo Médio de Compras	%	Número de Dias	Média Ponderada
À VISTA	50,00%	30	15
À PRAZO	50,00%	60	30
Total		90	45

5.2.4 – NECESSIDADE MÉDIA DE ESTOQUE

Na *Eko Utilities* o período de referência para o cálculo de estoque médio é mensal (30 dias).

Tabela 24 – Necessidade Média de Estoque

Necessidade Média de Estoques	Número de Dias	
	30	Dias

5.2.5 – RECURSOS DA EMPRESA FORA DO CAIXA

Tabela 25 – Recursos da Empresa Fora do Caixa

Recursos da Empresa Fora de seu Caixa		
		Número de Dias
Contas a Receber - Prazo médio de vendas		20
Estoques - Necessidade média de estoques		30
Subtotal 1		45

5.2.6 – CAIXA MÍNIMO

O caixa mínimo representa o quanto a empresa precisa ter de reservas em dinheiro para cumprir seus compromissos até que novos recursos entrem no caixa. É o mínimo de capital necessário para manter o funcionamento da empresa.

Tabela 26 – Caixa Mínimo

Caixa Mínimo	
Custo Fixo Mensal	R\$ 13.113,29
Custo Variável Mensal - Subtotal 2	R\$ 21.657,72
Custo Total da Empres	R\$ 34.771,01
Custo Total Diário	R\$ 1.159,03
Necessecidade Líquida de Capital de Giro em dias	5
Caixa Mínimo	R\$ 5.370,22

5.2.7 – CAPITAL DE GIRO

A tabela a seguir mostra o capital de giro total necessário, calculando o estoque inicial mais o valor do caixa mínimo.

Tabela 27 – Capital de Giro

Capital de Giro	
Investimentos Financeiros	R\$
Estoque Inicial	R\$ 2.506,00
Caixa Mínimo	R\$ 5.795,17
Total do Capital de Giro	R\$ 8.301,17

5.3 – INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Compreende todos os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que o negócio abra as portas e comece a faturar. São todos os gastos necessários antes que a empresa comece a funcionar, como, por exemplo, gastos com a reforma do imóvel.

Tabela 28 – Investimentos Pré-Operacionais

Investimentos Pré Operacionais			
Item		Valor	
Despesas de Legalização	Abertura de Firma		R\$ 800,00
	Bombeiro		R\$ 282,30
	Vigilância Sanitária		R\$ 150,00
	Alvará de Funcionamento		R\$ 220,00
	Junta Comercial	DARE	R\$ 129,00
		DARF	R\$ 21,00
JUCESP		R\$ 117,00	
Outras Despesas	Obras civis e reformas	R\$ 20.000,00	
	Divulgação	R\$ 475,50	
Total		R\$ 22.194,80	

5.4 – INVESTIMENTO TOTAL

O investimento total é composto por dois valores:

Investimento físico ou fixo: são as máquinas, móveis, veículos, equipamentos de informática, etc.

Investimento financeiro: dinheiro (guardado) para fazer frente a necessidade de capital de giro do negócio.

Tabela 29 – Investimento Total

Investimento Total		
Descrição do Investimento	Valor	%
Investimento (fixo)	R\$ 293.762,66	91%
Capital de Giro	R\$ 8.301,17	3%
Investimento Pré Operacional	R\$ 22.194,80	7%
Total de Investimento	R\$ 324.258,63	100%

5.5 – ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL

É a previsão de receita proveniente das vendas da empresa.

Tabela 30 – Estimativa de Faturamento Mensal

Estimativa de Faturamento Mensal				
	Descrição	Estimativa de Vendas	Preço de Venda (Un)	Total
1	Canudos Red	15.960	R\$ 0,65	R\$ 10.374,00
2	Canudos Blue	15.960	R\$ 0,65	R\$ 10.374,00
3	Canudos Green	15.960	R\$ 0,65	R\$ 10.374,00
4	Canudos Pink	15.960	R\$ 0,65	R\$ 10.374,00
Total		63.840		R\$ 41.496,00

5.6 – ESTIMATIVA DE CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Custos de comercialização são os gastos com impostos e comissões de vendedores ou representantes da empresa, e incidem diretamente sobre as vendas.

Tabela 31 - Impostos

Impostos (Custos de Comercialização)				
	Descrição	%	Faturamento Estimado	Total
1	SIMPLES NACIONAL	4,50%	R\$ 41.496,00	R\$ 1.867,32

5.7 – APURAÇÃO DO CUSTO DO PRODUTO VENDIDO

O custo do produto vendido, inclui todos os gastos que a empresa tem para produzir e armazenar os produtos fabricados, até que sejam vendidos.

Tabela 32 – Estimativa de Custo de Matéria-Prima

Estimativa de Custo de Matéria Pima				
	Descrição	Quantidade	Custo	Total
1	Canudos <i>RED</i>	15960	R\$0,31	R\$ 4.947,60
2	Canudos <i>GREEN</i>	15960	R\$0,31	R\$ 4.947,60
3	Canudos <i>BLUE</i>	15960	R\$0,31	R\$ 4.947,60
4	Canudos <i>PINK</i>	15960	R\$0,31	R\$ 4.947,60
Total				R\$ 19.790,40

5.8 – CUSTO DE MÃO DE OBRA

Este refere-se aos gastos com os colaboradores, que aplicam sua força de trabalho na produção, de forma direta ou indireta. Inclui a remuneração dos colaboradores e os encargos sociais e trabalhistas.

Tabela 33 – CUSTOS DA MÃO DE OBRA

Custo de Mão de Obra Mensal		
Cargo do Colaborador	Salário	Encargos Trabalhistas
Administrador	R\$ 1.600,00	R\$ 597,80
Auxiliar Administrativo	R\$ 1.010,67	R\$ 367,88
Operador de Máquina	R\$ 1.217,70	R\$ 443,25
Operador de Máquina	R\$ 1.217,70	R\$ 443,25
Total	R\$ 5.046,07	R\$ 1.852,18

5.9 – ESTIMATIVA DO CUSTO DA DEPRECIAÇÃO

A depreciação é a perda de valor de um bem decorrente de seu uso. Ela é registrada como um percentual do valor do bem que é descontado ao longo do tempo, de acordo com sua expectativa de vida útil.

Tabela 34 - Depreciação

Depreciação				
Descrição do Ativo	Valor do Ativo	Vida Útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 279.800,00	120	R\$ 7.772,22	R\$ 647,69
Móveis e Utensílios	R\$ 13.962,66	36	R\$ 116,36	R\$ 9,70
Total de Depreciação	R\$ 293.762,66	156	R\$ 7.888,58	R\$ 657,39

5.10 – ESTIMATIVA DO CUSTO FIXO OPERACIONAL MENSAL

Custo operacional é o dinheiro gasto pela empresa para a execução de suas atividades e para assegurar suas operações, aqui demonstrado mensalmente.

Tabela 35 – Custos Fixos Operacionais

Custos Fixos Operacionais	
Conta	Valor
Aluguel	R\$ 2.000,00
Água	R\$ 150,00
Energia Elétrica	R\$ 450,00
Telefone/Internet	R\$ 130,00
Honorários do Contador	R\$ 400,00
Pró-Labore	R\$ 2.000,00
Máquina de Cartão	R\$ 39,90
Salários + Encargos	R\$ 6.898,84
Material de Limpeza	R\$ 137,00
Material de Escritório	R\$ 200,00
DARF	R\$ 21,00
Depreciação	R\$ 211,05
Propaganda	R\$ 475,50
Total	R\$ 13.113,29

5.11 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A DRE é um resumo das operações financeiras da empresa em um determinado período, para deixar claro se a empresa teve lucro ou prejuízo.

Tabela 36 – Demonstrativo do Resultado do Exercício

Demonstrativo do Resultado de Exercício (Mensal)	
Descrição da Conta	Valor
Receita Total	R\$ 41.496,00
Receita com vendas	R\$ 41.496,00
Imposto e gastos de vendas	R\$ 1.867,32
Imposto sobre vendas (-)	R\$ 1.867,32
Custos Variáveis Totais	R\$ -
Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 19.790,40
Margem de Contribuição	R\$ 19.838,28
Custos Fixos Totais	R\$ 13.113,29
Resultado do Exercício	R\$ 6.724,99

5.12 – INDICADORES DE VIABILIDADE

É a análise dos indicadores financeiros da empresa para testar ou não sua viabilidade econômica.

5.12.1 – PONTO DE EQUILÍBRIO

O ponto de equilíbrio é um indicador de segurança do negócio, ele indica, a partir das projeções de vendas da empresa, quando ela estará igualando suas receitas e seus custos. Com isso, é eliminada a possibilidade de prejuízo em sua operação.

Tabela 37 - Ponto de Equilíbrio

Ponto de Equilíbrio	
Custo Fixo	R\$ 13.113,29
Índice de Margem de Contribuição	0,48
Total do Ponto de Equilíbrio	R\$ 27.429,25

5.12.2 – LUCRATIVIDADE

A lucratividade é uma medida utilizada para indicar o quanto a empresa efetivamente lucrou em relação a todas as suas receitas.

Tabela 38 - Lucratividade

Lucratividade	
Lucro Líquido	R\$ 80.699,89
Receita Total	R\$ 497.952,00
Total	16,21% ao ano

5.12.3 – RENTABILIDADE

A rentabilidade está ligada ao investimento inicial e em quanto de retorno ele é capaz de proporcionar para a empresa.

Tabela 39 - Rentabilidade

Rentabilidade	
Lucro Líquido	R\$ 6.724,99
Investimento Total	R\$ 324.258,63
Total	2% ao mês

5.12.4 – PRAZO DE RETORNO DE INVESTIMENTO

Prazo de retorno de investimento, ou *Payback*, é o indicador usado pela empresa para calcular o período de retorno do investimento inicial.

Tabela 40 - Prazo de Retorno de Investimento

Prazo de Retorno de Investimento	
Investimento Total	R\$ 646.591,36
Lucro Líquido	R\$ 8.724,99
Total	48 meses

5.13 – PROJEÇÕES DE CRESCIMENTO FUTURO

O desempenho operacional passado da empresa deve ser acompanhado através dos controles de vendas e resultados anteriores, que são extremamente importantes para ajudar a empresa. Com a projeção pode-se analisar o aumento da margem de contribuição do aumento nas vendas, ou seja, o quanto do aumento do faturamento restou após a dedução dos gastos necessários.

Tabela 41 – Projeções de Crescimento

Projeções de Crescimento Futuro					
Descrição	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
		10%	15%	20%	25%
Receita Total	R\$ 497.952,00	R\$ 547.747,20	R\$ 629.909,28	R\$ 755.891,14	R\$ 944.863,92
Imposto	R\$ 22.407,84	R\$ 24.648,62	R\$ 28.345,92	R\$ 34.015,10	R\$ 42.518,88
Custos Variáveis	R\$ -				
Margem de Contribuição	R\$ 475.544,16	R\$ 523.098,58	R\$ 601.563,36	R\$ 721.876,03	R\$ 902.345,04
Custo Fixo	R\$ 157.359,48				
Resultado do Exercício	R\$ 318.184,68	R\$ 365.739,10	R\$ 444.203,88	R\$ 564.516,55	R\$ 744.985,56

Como foi apresentado na DRE (Tabela 36, pg. 78), a empresa inicia suas atividades com um faturamento inicial de R\$ 41.496,00. A partir daí, tendo como base crescimento de 2% ao mês, como mostra a Tabela 39 (pg. 80), foi calculado um crescimento anual de 5%, devido a aprovação das leis municipais que proíbem o uso de canudos de plástico convencional.

6 – CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

Tendo como sua principal função, a análise do contexto, pessimista e otimista, no qual a empresa está inserida e identificar alguns fatores futuros possíveis de ocorrer. Isso possibilita a empresa uma visão mais clara do cenário atual.

Tabela 42 – Demonstrativo

Demonstrativo			
Descrição da Conta	Cenário Pessimista	Cenário Provável	Cenário Otimista
Receita Total	R\$ 12.448,80	R\$ 41.496,00	R\$ 70.543,20
Receita com vendas	R\$ 12.448,80	R\$ 41.496,00	R\$ 70.543,20
Imposto e gastos de vendas	R\$ 560,20	R\$ 1.867,32	R\$ 3.174,44
Imposto sobre vendas (-)	R\$ 560,20	R\$ 1.867,32	R\$ 3.174,44
Custos Variáveis Totais	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Custo de Mercadoria Vendida (CMV)	R\$ 5.937,12	R\$ 19.790,40	R\$ 33.643,68
Margem de Contribuição	R\$ 5.951,48	R\$ 19.838,28	R\$ 33.725,08
Custos Fixos Totais	R\$ 10.637,79	R\$ 13.113,29	R\$ 10.637,79
Resultado do Exercício	-R\$ 4.686,31	R\$ 6.724,99	R\$ 23.087,29

Na Tabela 42, é apresentado o cenário denominado C, onde este é o cenário otimista, na qual foi considerado a situação onde foi aprovada a lei definitiva onde é proibido o uso de canudos plásticos e todos começam a utilizar canudos de papel biodegradável, dando um aumento aproximado de 70% nas projeções, já que a *Eko Utilites* é a única empresa na região onde se produz canudos de papel, estima-se que suas vendas alavancariam drasticamente.

O cenário denominado A, trata-se do pessimista, na qual foi considerado uma situação, onde as leis atuais sobre a proibição de canudos plásticos foram revogadas, tendo uma queda de 70% nas vendas, restando somente os clientes que realmente se importam com a causa.

7 – AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A avaliação estratégica consiste na avaliação como um todo, feito a partir das pesquisas relacionadas a empresa com os clientes e concorrentes, para que, antes de qualquer tomada de decisão, seja feita uma análise conclusiva e satisfatória que direcionarão a empresa para o caminho certo de acordo com a missão, visão e valores determinada pela empresa.

7.1 – ANÁLISE DA F.O.F.A

A análise de S.W.O.T., também conhecida como F.O.F.A. no Brasil, é uma forma de analisar os pontos de Força, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças que se trata de monitorar os ambientes externos e internos de seus concorrentes e usá-las a favor da empresa.

Tabela 43 – Análise S.W.O.T.

Análise S.W.O.T		
	Fatores Internos	Fatores Externos
Pontos Fortes	Forças	Oportunidades
	Rapidez na fabricação	Aprovação de leis
	Diminuição na poluição	Aumento de consumo
	Boa localização	Parceria com distribuidoras
	Mão de obra qualificada	Parceria com franquias
Pontos Fracos	Fraquezas	Ameaças
	Preço elevado	Concorrentes diretos e indiretos
	Baixa popularidade	Inflação
	Falta de conscientização	Crise econômica

O ambiente externo refere-se a monitoração do ambiente macro ambiental e micro ambiental, onde designa-se o micro como os fatores responsáveis pela ligação com fornecedores, clientes, concorrentes, intermediários. Na qual você não tem controle absoluto e isso tem um impacto fundamental na forma como ele atua no mercado e dentro de sua própria empresa. Tendo o conhecimento sobre o ambiente na qual se atua, a companhia pode, a partir disso, agir de modo proativo e quem sabe, a longo prazo ser aquela empresa quem dita o preço.

Fornecedores: Os fornecedores oferecem seus serviços/produtos para a empresa com um preço conveniente para ambos, criando uma sociedade oportuna.

Clientes: Os clientes são uma parte crucial de qualquer empresa e com a *Eko Utilites* não seria diferente, eles quem garantirão a venda dos produtos e, servir como um intermediário com os novos clientes.

Concorrentes: São os produtos ou serviços com características semelhantes, vendidos por pessoas ou empresas com finalidade de lucro ou não. Como não foram encontradas empresas que fabriquem canudos de papel biodegradável ou de outros produtos alternativos na região de onde a *Eko Utilites* será instalada, seus concorrentes diretos serão revendedores e distribuidores que atuam nas cidades da região.

Com o ambiente interno há uma boa forma de entender como deve ser feita essa análise, é buscar conhecer sua própria empresa, localização, reputação, seja a relação Cliente x Funcionário ou Empresa x Concorrente, marketing e tempo de mercado (o que favorece mais a empresa) no caso da *Eko Utilites*, por ser nova, encontra certos obstáculos em seu desenvolvimento no mercado. A gestão também é um dos fatores importantes acerca do trabalho em desenvolvimento pela *Eko Utilites*.

Reputação: A reputação trata-se de como é sua relação para com seus fornecedores e clientes, se estão satisfeitos e ainda mais, se seus produtos são de alta qualidade, junto a tudo isso, acrescenta-se o local escolhido para ser sede da empresa, na qual, será visto como algo positivo ou não, trazendo benefícios e comodidade a todos.

Localização: A localização de sua empresa é de grande importância, pois ela garante mais disponibilidade, tanto para o cliente quanto a própria companhia. Por localizar-se praticamente no centro da cidade, há maior disponibilização e acessibilidade para todos, podendo assim, ter fácil acesso nas entregas e aquisições de mercadorias/produtos.

Marketing: O marketing é um dos fatores decisivos na hora de elevar sua empresa e cativar seus clientes para então aumentar a sua lucratividade, investindo no público alvo, fazendo com que eles venham até nós.

Tempo de Mercado: Quando sua empresa é reconhecida por anos de mercado, ela já tem um público alvo cativo para aquisições de suas mercadorias, mesmo

investindo com marketing para atrair novos clientes, possivelmente sofrerá danos, pois já tem seu ponto de equilíbrio sob vendas.

8 – AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

Um dos fatores que contribuem para iniciar o projeto veio da necessidade de aumentar a conscientização ambiental da população em relação ao aumento gradativo da poluição causadas por resíduos plásticos, principalmente nos mares e oceanos, o que prejudica muito a vida marinha.

Apesar de o projeto ter um investimento alto e o produto ter um custo mais elevado que um canudo de plástico convencional, ele traz maior preservação ambiental e sua decomposição em curto prazo, de até 180 dias, é mais sustentável e viável, em relação ao canudo plástico.

Há dez anos, no ano de 2009, era notícia a história do Capitão Charles Moore, que encontrou, quando navegava pelo Oceano Pacífico, uma espécie de “lixão” a céu aberto, a 1,6 mil km da costa entre a Califórnia e o Havaí, Ele descobriu a poluição no mar por acaso, quando resolveu arriscar um novo caminho para navegar. Segundo o Capitão, “foi perturbador, e por dias não víamos uma única área onde não houvesse lixo”.

A *Eko Utilites* tem como missão e, conseqüentemente, como sua principal bandeira, a conscientização ecológica, procurando sempre ser uma empresa ecologicamente correta e socialmente justa. Prezamos pelas boas práticas de produção, utilizando materiais totalmente recicláveis.

Como a *Eko* está começando nesse nicho comercial, sem muita concorrência e com uma nova proposta de mercado, foi essencial a realização de uma pesquisa tanto sobre seus concorrentes, quanto sobre seus clientes. Dessa forma foi possível identificar quais os pontos fortes e fracos, meios de melhoria a longo e curto prazo. Caso não consiga ir adiante, a probabilidade de ser vista como um comércio competitivo é baixa.

Um ponto importante em relação a análise mercadológica é a condição de aceitação do seu produto perante o público alvo. A proposta inicial pode vir a ser um atrativo, mas sua condição de funcionamento provém de como ele será lançado, local, público alvo, recebimento no mercado e outros. Como foi apresentado na pesquisa de mercado realizada, o projeto tem o apoio de grande parte dos comerciantes questionados, sendo assim o produto é viável, porém um ponto negativo, apresentado

nos resultados da pesquisa, é o preço mais elevado, que afeta muito a decisão de compra dos comerciantes.

De modo geral, as análises tanto do processo operacional quanto do processo financeiro tem um peso importante na tomada de decisão de abertura da empresa, visto que, os processos do plano operacional da empresa são considerados variáveis, pois a partir da importação do maquinário e da matéria prima e da chegada desses recursos as próximas aquisições de materiais serão previamente programadas e a partir disso a empresa poderá ter pleno funcionamento.

Já a parte financeira é um pouco mais complexa, considerando que o valor do maquinário é de alto custo, e além do custeio do maquinário em si, há também o valor da importação de matéria-prima, e esses valores altos influenciam muito, tanto no investimento inicial quanto nos faturamentos da empresa. Porém, relacionado a compra do maquinário temos duas opções.

A primeira, é a realização de um financiamento juntamente com Banco do Brasil, onde seria financiado o valor total do maquinário, com parcelas de R\$ 5.000,00, aumentando drasticamente o valor dos custos fixos mensais, inicialmente avaliado em R\$ 13.113,29.

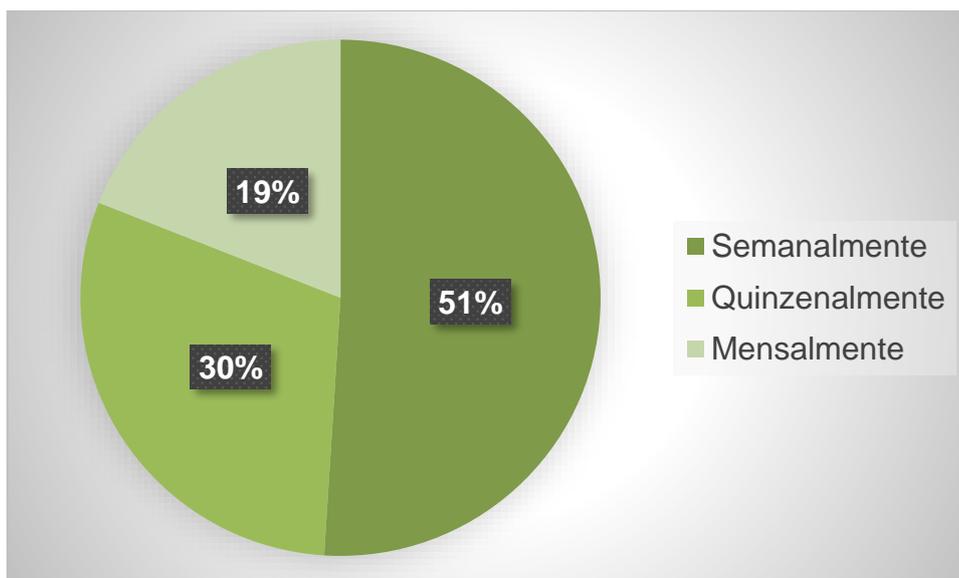
A segunda opção é a compra do maquinário a vista, a empresa teria uma queda no valor dos custos fixos, porém, como foi mencionado acima, o custo do maquinário é elevado, tendo que fazer a empresa desembolsar um valor ainda mais alto, para ter seu funcionamento iniciado.

Após a análise do plano financeiro, fica evidente a viabilidade da empresa a longo prazo, tendo lucros positivos e uma boa margem crescimento anual. Entretanto, por conta do alto custo de investimento inicial, o nível de viabilidade é reduzido, trazendo uma certa discrepância na hora da aquisição e abertura da empresa, tornando-a inviável, na qual, os próprios clientes possuem uma certa aversão a aquisição da mercadoria, por ele possuir um preço mais elevado do que estão acostumados a consumir, trazendo um custo maior para os consumidores e conseqüentemente para a empresa.

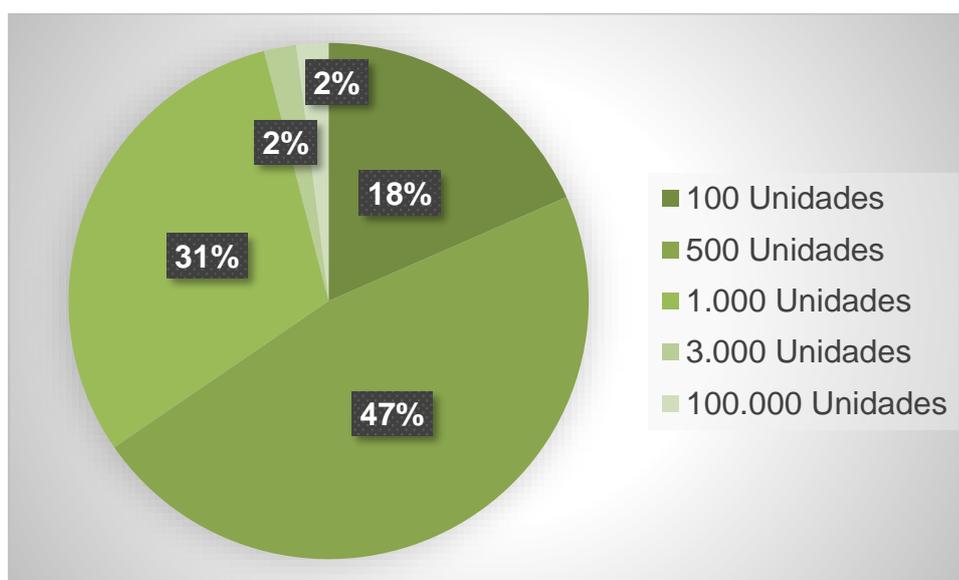
Todavia, os colaboradores têm em mente que a abertura pode vir a ser algo visto de bom grado a longo prazo, pois, futuramente pode-se encontrar toda a matéria prima necessária para a produção do produto aqui no Brasil, o que diminuiria bastante o custo do produto, podendo vender por preços mais baixos e conseqüentemente

chamaria a atenção dos consumidores, principalmente se as leis de proibição já estiverem em vigor. Logo, sua viabilidade é vista como algo possível.

APÊNDICE A - GRÁFICOS

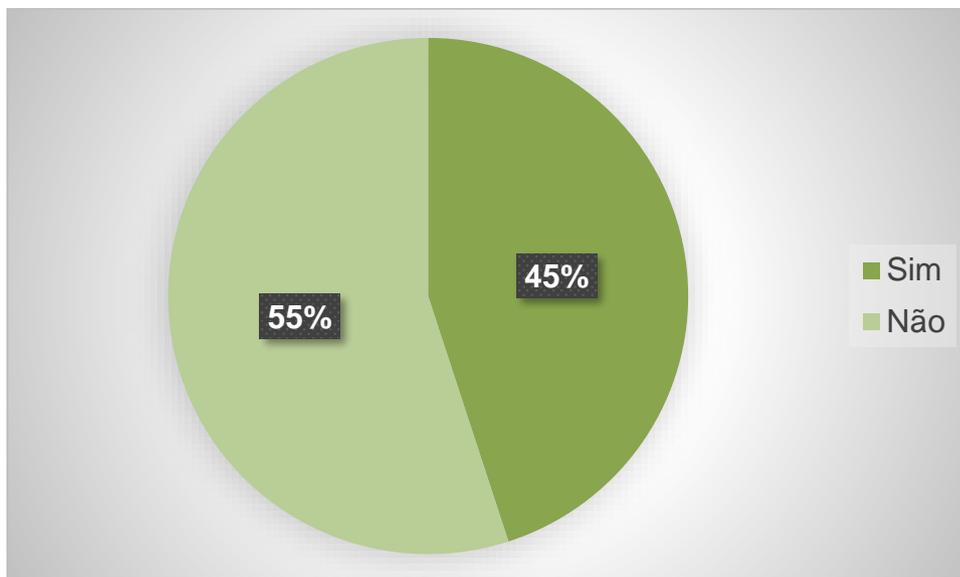
Gráfico 1- Em que frequência você compra canudos para seu estabelecimento?

Fonte: Os próprios autores.

Gráfico 2- Com base na questão acima, qual a quantidade média que você costuma comprar?

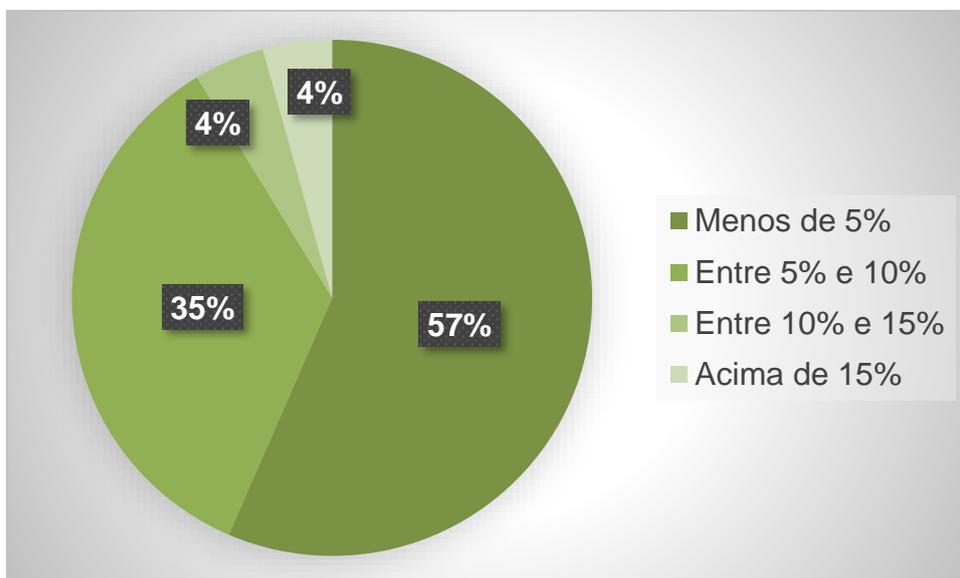
Fonte: Os próprios autores.

Gráfico 3- Seus fornecedores lhe dão desconto na hora da compra?



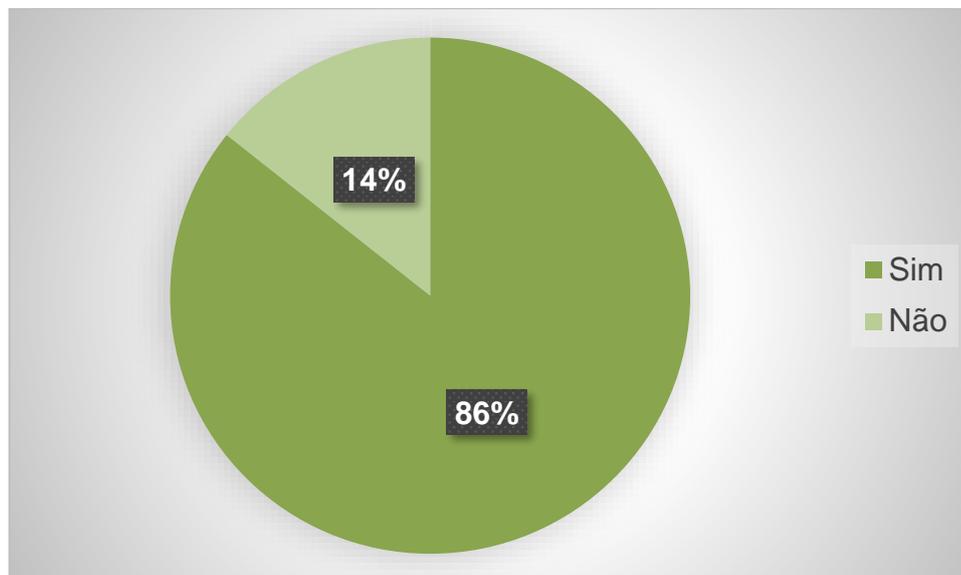
Fonte: Os próprios autores.

Gráfico 4- Qual a margem de desconto que seus fornecedores costumam lhe dar?



Fonte: Os próprios autores.

Gráfico 5- Você concorda com a criação de uma lei federal que proíbe o uso de canudos plásticos em estabelecimentos?



Fonte: Os próprios autores.

APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO

1-Em qual cidade/distrito você reside?

- a. Bataguassu
- b. Nova Porto XV
- c. Presidente Epitácio
- d. Presidente Venceslau

2-Qual das categorias abaixo sua empresa se encaixa?

- a. Restaurantes
- b. Lanchonetes/Bares
- c. Sorveterias
- d. Conveniência/Distribuidora
- e. Outros: _____

3-Você utiliza canudos plásticos em seu estabelecimento?

- a. Sim
- b. Não (Se esta for sua escolha, parar o questionário aqui)

4-Com que frequência você compra canudos para seu estabelecimento?

- a. Semanalmente
- b. Quinzenalmente
- c. Mensalmente
- d. Outros: _____

5-Com base na questão acima, qual a quantidade média que você costuma comprar?

- a. 100 unidades
- b. 500 unidades
- c. 1000 unidades
- d. Outros: _____

6-Qual o preço médio você costuma pagar pela centena de canudos?

- a. Menos de R\$5,00
- b. Entre R\$5,01 e R\$8,00
- c. Entre R\$8,01 e R\$11,00
- d. Acima de R\$11,01

7-Seus fornecedores lhe dão desconto na compra a vista?

- a. Sim
- b. Não (Se esta for sua escolha, pular a próxima questão)

8-Qual a margem de desconto que seus fornecedores costumam lhe dar na hora da compra?

- a. Menos de 5%
- b. Entre 5% e 10%
- c. Entre 10% e 15%
- d. Acima de 20%
- e. Outros: _____

9-Qual das características abaixo mais influenciam na hora da compra?

- a. Demanda
- b. Situação econômica
- c. Promoções
- d. Benefícios
- e. Outros: _____

10-Você está satisfeito com o valor pago?

- a. Sim
- b. Não

11-Você está satisfeito com a qualidade do produto?

- a. Sim
- b. Não

12-Onde você costuma comprar?

- a. Distribuidoras
- b. Internet
- c. Direto do fabricante
- d. Outros: _____

13-Qual a forma do pagamento?

- a. Dinheiro
- b. Cartão
- c. Boletão
- d. Cheque
- e. Outros: _____

14-Seus fornecedores tem algum projeto de coleta dos canudos para a reciclagem?

- a. Sim
- b. Não
- c. Não sei

15-Você conhece ou já ouviu falar sobre uma lei que proíbe o uso de canudos plásticos em estabelecimentos comerciais?

- a. Sim
- b. Não

16-Você utilizaria canudos recicláveis (biodegradáveis) em seu estabelecimento?

- a. Sim
- b. Não

17-Considerando as questões ambientais, você estaria disposto a pagar a mais por canudos recicláveis (biodegradáveis)?

- a. Sim
- b. Não (Se for esta sua escolha, pular a próxima questão.)

18-Quanto você estaria disposto a pagar pela centena de canudos recicláveis (biodegradáveis)?

- a. Menos de R\$13,00
- b. Entre R\$13,01 e R\$16,00
- c. Entre R\$16,01 e R\$19,00
- d. Acima de R\$19,01

19-Você concorda com a criação de uma lei federal que proíbe o uso de canudos plásticos em estabelecimentos?

- a. Sim
- b. Não

20-Como você descarta os canudos usados?

- a. Joga no lixo comum
- b. Joga no lixo reciclável
- c. Reutiliza
- d. Descarta de forma inconsciente

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

EGOV. **Portal de e-governo.**

2012. Disponível em <<http://www.egov.ufsc.br/portal/conteudo/o-desenvolvimento-industrial-e-o-impacto-no-meio-ambiente>> Acesso em: 15 nov 2018.

YOUTUBE. **Sea Turtle with Straw up its Nostril – “NO” TO PLASTIC STRAWS.**

2015. Disponível em <<https://www.youtube.com/watch?v=4wH878t78bw>> Acesso em: 15 nov 2018.

G1. **Restaurantes do EUA começam a diminuir uso de canudos de plástico.**

2017. Disponível em <<http://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2017/12/restaurantes-dos-eua-comecam-diminuir-uso-de-canudos-de-plastico.html>> Acesso em: 15 nov 2018.

CAMARA RJ. **Projeto de Lei N°191/2015.**

2015. Disponível em <<http://mail.camara.rj.gov.br/APL/Legislativos/scpro1720.nsf/0/832580830061F31883257EEC0065C851?OpenDocument>> Acesso em: 15 nov 2018

SEBRAE. **Como saber qual enquadramento tributário para minha empresa.**

2018. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-saber-qual-o-enquadramento-tributario-para-minha-empresa,2ae2ace85e4ef510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 28 nov 2018.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing. 2013.