

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL PROF. ARMANDO JOSÉ FARINAZZO
CENTRO PAULA SOUZA

Adriana Malheiro Batista
Gabriel de Andrade Neto
Gisele Rosa Ramos
Marina Aparecida da Silva

GENERAL GRÃOS

General Salgado
2019

Adriana Malheiro Batista
Gabriel de Andrade Neto
Gisele Rosa Ramos
Marina Aparecida da Silva

GENERAL GRÃOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração, no Eixo Tecnológico de Gestão e Negócios, à Escola Técnica Estadual de Fernandópolis, sob orientação do Professor Abraim Beluci Neto.

General Salgado
2019

Adriana Malheiro Batista
Gabriel de Andrade Neto
Gisele Rosa Ramos
Marina Aparecida da Silva

GENERAL GRÃOS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência parcial para obtenção da Habilitação Profissional Técnica de Nível Médio de Técnico em Administração, no Eixo tecnológico de gestão e negócios, à Escola Técnica Estadual de Fernandópolis, sob orientação do Professor Abraim Beluci Neto.

Examinadores

Examinador 1

Examinador 2

Examinador 3

General Salgado
2019

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho a todos que estiveram ao nosso lado, nos apoiando e nos incentivando a não fraquejar. Dedicamos também a todos os professores que nos transmitiram seus conhecimentos e exigências, ao nosso orientador Abraim, que dedicou muito de seu tempo para que este trabalho fosse realizado, acreditando em nós.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradecemos a Deus, em seguida, aos nossos amigos que caminharam por esses meses juntos, a nossa família que entenderam nossa ausência para que nossa busca fosse alcançada. Agradecemos ao Evandro, Gislaine e Leiziane, que dedicaram um pouco de seu tempo, nos auxiliando com suas informações e habilidades, para que o presente trabalho fosse concluído com sucesso.

EPÍGRAFE

“Administração é a arte de criar os caminhos que levam a humanidade à excelência de suas realizações.” Marcelo Araújo

RESUMO

A General Grãos, trata-se de uma empresa ligada ao agronegócio, onde serão depositados os grãos para que a empresa com sua responsabilidade e profissionalismo cuide dos mesmos o tempo necessário. Foram expostas outras ideias no grupo, mas por ser um campo pouco explorado na região, este foi o tema escolhido pelo grupo de unânime. Os sócios da empresa pensaram em ter um diferencial desde o atendimento e se estendendo até no produto para a entrega, buscando sempre colaboradores pela cidade e região, e fazendo deste diferencial a satisfação dos clientes, para que assim sejam seus divulgadores fiéis. Após entrevistas com clientes da área, disseram ser um investimento favorável para a cidade e região, pois esta mão de obra especializada encontra-se em fase de carência no momento.

Palavras-chave: Inovação. Responsabilidade. Compromisso.

ABSTRACT

The General Grain is a company linked to agribusiness, where the beans will be deposited so that the company with its responsibility and professionalism will take care of them for as long as necessary. Other ideas were exposed in the group, but because it is a little explored field in the region, this was the theme chosen by the unanimous group. The members of the company thought of having a differential from service and extending to the product for delivery, always seeking employees in the city and region, and making from differential to customer satisfaction, so that they may be their faithful communicators. After interviews with clients in the area, they said it is a favorable investment for the city and region, because this specialized labor is in phase of need at the moment.

Keywords: Innovation. Responsibility. Commitment

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Organograma da empresa General Grãos	21
Figura 2. Layout da empresa General Grãos	28
Figura 3. Demonstrativo de pagamento do funcionário 1, via 1.....	38
Figura 4. Demonstrativo de pagamento do funcionário 1, via 2.....	39
Figura 5. Demonstrativo de pagamento do funcionário 2, via 1.....	39
Figura 6. Demonstrativo de pagamento do funcionário 2, via 2.....	40
Figura 7. Modelo de luva, óculos e protetor auricular	42
Figura 8. Mapa de risco da empresa General Grãos.....	42
Figura 9. Imagem da página do facebook da empresa General Grãos	46
Figura 10. Imagem do outdoor da empresa General Grãos	47
Figura 11. Modelos de uniforme da empresa General Grãos.....	52

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Investimento físico da empresa General Grãos.....	57
Tabela 2. Investimentos pré-operacionais da empresa General Grãos.....	58
Tabela 3. Estimativa do investimento total da empresa General Grãos	59
Tabela 4. Estimativa do custo de mão de obra da empresa General Grãos	60
Tabela 5. Estimativa dos custos fixos mensais da empresa General Grãos	61
Tabela 6. D.R.E (Demonstrativo do Resultado do Exercício)	62
Tabela 7. Retorno do investimento	63

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Canvas da empresa General Grãos	23
Quadro 2. Ficha de fornecedor: Perceguini – Assistência Técnica	25
Quadro 3. Ficha de fornecedor: Vivo Telefônica S/A.....	25
Quadro 4. Ficha de fornecedor: Remaq	25
Quadro 5. Ficha de fornecedor: Kalunga – Papelaria e Informática	26
Quadro 6. Ficha de fornecedor: Mercado da Limpeza.....	26
Quadro 7. Ficha de fornecedor: Rei da Lenha.....	26
Quadro 8. Ficha de fornecedor: Bulldogmotors	27
Quadro 9. Ficha de fornecedor: Elektro.....	27
Quadro 10. Ficha de fornecedor: Carbon soldas máquinas e equipamentos	27
Quadro 11. Descrição do cargo: Auxiliar de Limpeza	31
Quadro 12. Descrição do cargo: Auxiliar Administrativo	32
Quadro 13. Descrição do cargo: Atendente.....	33
Quadro 14. Descrição do cargo: Classificador de grãos	34
Quadro 15. Análise SWOT da empresa General Grãos	49

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AD – Avaliação de Desempenho

ART – Artigo

AVCB – Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiro

CBO – Classificação Brasileira de Ocupação

CLT – Consolidação das Leis de Trabalho

CNPJ – Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica

CTPS – Carteira de Trabalho e Previdência Social

DRE – Demonstrativo de Resultado de Exercício

FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

IRPF – Imposto de Renda de Pessoa Física

LTDA – Sociedade Empresarial de Responsabilidade Limitada

NR – Normas Regulamentadoras

RH – Recursos Humanos

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SWOT – Strengths/ Weaknesses/ Opportunities/ Threats

S/A – Sociedade Anônima

LISTA DE SÍMBOLOS

- : – Anuncia uma citação ou uma numeração
- () – Melhora a compreensão do texto escrito
- , – Marca pequenas pausas
- . – Pausa máxima da voz
- “ – Realçar parte do texto
- % – Indica porcentagem
- R\$ – Real
- ... – Reticências
- / – Criar um efeito de alternância de palavras na gramática
- [] – Indica omissões de partes na transcrição de um texto
- 1, 2, 3 – Títulos e subtítulos

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	16
CAPÍTULO I	17
1. Histórico	17
1.1. Missão	17
1.2. Visão	18
1.3. Valores.....	18
CAPÍTULO II	19
2. Apresentação da empresa	19
2.1. Dados da empresa.....	19
2.2. Forma jurídica	19
2.3. Enquadramento tributário.....	19
2.4. Contrato social.....	20
2.5. Organograma	20
2.6. Canvas do modelo de negócio.....	21
CAPÍTULO III	24
3.1. Prospecção de fornecedores	24
3.1.1. Política da empresa com os fornecedores	24
3.1.2. Fornecedores da empresa	25
3.2. Layout.....	27
3.3. Método de produção	28
3.4. Manutenção.....	29
3.4.1. Tipos de manutenção.....	29
CAPÍTULO IV	30
4. Gestão de pessoas	30
4.1. Planejamento de Recursos Humanos.....	30
4.2. Descrição de cargos e salários	31
4.3. Recrutamento.....	34

4.4. Seleção	35
4.5. Admissão	35
4.5.1. Contrato de trabalho e registro na CTPS.....	36
4.5.2. Exame médico admissional.....	36
4.6. Integração	37
4.6.1. Manual de integração	37
4.7. Remuneração	37
4.7.1. Remuneração básica e complementar	38
4.7.2. Folha de pagamento.....	38
4.7.3. Demonstrativo de pagamento / pró-labore.....	40
4.8. Avaliação de desempenho.....	40
4.9. Segurança no trabalho.....	41
4.9.1. Mapa de riscos.....	42
CAPÍTULO V	43
5. Planejamento de marketing	43
5.1. Briefing.....	43
5.2. Definição do público alvo	44
5.3. O composto de Marketing.....	44
5.3.1. Produto.....	44
5.3.2. Preço.....	45
5.3.3. Praça.....	45
5.3.4. Promoção	46
5.4. Análise do ambiente – SWOT	48
5.5. Análise dos concorrentes.....	50
5.6. Posicionamento de mercado	51
5.7. Definição de marca.....	51
5.7.1. Uniforme.....	51
5.8. Endomarketing.....	52
5.8.1. Motivação	53
5.8.2. Integração	53
5.9. Plano de fidelização	54
5.10. Estratégias de Pós-vendas & Garantias	54
5.11. Marketing Social e Verde	55
5.12. Responsabilidade Social	55

CAPÍTULO VI	56
6. Planejamento financeiro	56
6.1. Investimento fixo	56
6.1.1. Resumo do investimento físico	56
6.1.2. Total do investimento financeiro	57
6.2. Investimentos pré-operacionais	58
6.2.1. Legalização	58
6.2.2. Dependências físicas	58
6.2.3. Aluguel / Construção / Reformas	59
6.2.4. Outras despesas	59
6.3. Estimativa do investimento total	59
6.4. Estimativa do faturamento anual	60
6.4.1. Elaboração do preço de venda	60
6.5. Estimativa de custo de mão de obra	60
6.6. Estimativa dos custos fixos mensais	61
6.7. Demonstração de resultados	62
6.8. Indicadores de viabilidade	62
6.8.1. Prazo de retorno do investimento	63
CONSIDERAÇÕES FINAIS	64
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
APÊNDICES	67

INTRODUÇÃO

O presente projeto visa a abertura de uma empresa ligada ao agronegócio para a cidade de General Salgado, para atender a cidade sede e toda região.

Oferecendo o serviço de secagem e armazenagem de grãos para os agricultores, tendo como garantia a responsabilidade nos serviços prestados, bom atendimento e preço justo, agradando a todos os clientes para que assim possa fidelizar no ramo.

CAPÍTULO I

1. Histórico

A decisão pela abertura do armazenamento de grãos se deu por meio de reunião do grupo, onde observou-se a carência dos produtores do agronegócio em armazenar seus produtos com garantia de confiabilidade e qualidade nos serviços prestados, uma vez que na região em que possivelmente se localizará este serviço, não é encontrado serviços similares a este.

Nota-se que o mercado do agronegócio está em constante expansão, e a partir deste ponto de vista, se iniciará o projeto atual para complementar as necessidades dos produtores, agregando qualidade ao seu produto, espaço para armazenagem e diferenciação em preços oferecidos.

1.1. Missão

Cada organização tem a sua missão própria e específica. A missão pode ser definida em uma declaração formal e escrita, o chamado credo da organização, para que funcione como um lembrete periódico a fim de que os funcionários saibam para onde e como conduzir o negócio (CHIAVENATO, 2004, p.63).

Oferecer serviços de qualidade que atendam e satisfaçam a necessidade dos nossos clientes por meio da excelência em secagem e armazenagem de grãos.

Seguindo esta linha de raciocínio, a missão é uma maneira de que todos os colaboradores tenham à vista para sempre fazer o seu melhor pela empresa.

1.2. Visão

Ser referência em qualidade e atendimento no setor de armazenagem e secagem de grãos na região do Noroeste Paulista em um tempo estimado de 10 anos.

A autoimagem da empresa no tempo estimado, seria o reconhecimento de seu nome por grande parte do estado, e sendo referência na região que se localiza, Noroeste Paulista.

O conceito de visão é muito amplo, porém pode ser definido como um conceito operacional que tem como objetivo a descrição da autoimagem da empresa: como ela se enxerga, ou melhor, a maneira pela qual ela gostaria de ser vista. (COSTA, 2007, p.35)

1.3. Valores

Manter os princípios éticos da empresa norteando o relacionamento da chefia com os funcionários, as relações entre os trabalhadores e ainda seu comprometimento com os clientes e a sociedade como um todo.

Os valores da General Grãos serão ética, comprometimento, responsabilidade, qualidade e confiança.

Os valores são o conjunto dos princípios e crenças que a organização carrega, fornecendo suporte para a tomada de decisões. Além de contemplarem uma grande interação com questões éticas e morais. Podendo se transformar em combustível para vantagem competitiva (COSTA, 2007, p.38).

CAPÍTULO II

2. Apresentação da empresa

2.1. Dados da empresa

Seguindo as normas de cadastro nacional de pessoas jurídicas, foi criada a empresa que funcionará sob a razão social BATISTA, NETO, RAMOS & SILVA LTDA, CNPJ 06.327.278/0002-32, localizado na rodovia Feliciano Sales Cunha Km 549, Zona Rural, General Salgado – SP.

Foi decidido de comum acordo entre os sócios o nome fantasia da empresa General Grãos, agregando a cidade local e os serviços prestados.

2.2. Forma jurídica

Foi decidido pelos investidores que a empresa será uma sociedade limitada e cada um dos sócios investirá 25% do capital social. Todos terão responsabilidades igualitárias e não responderão com bens pessoais.

2.3. Enquadramento tributário

O estudo feito preventivamente, ou seja, antes da realização do fato administrativo, pesquisando-se seus efeitos jurídicos e econômicos e as alternativas legais menos onerosas, denomina-se Planejamento Tributário, que exige antes de tudo, bom senso do planejador. (CHAVES, 2010, p.5)

Enquadramento tributário constitui no processo de escolha de ação, há três tipos de regimes de tributação que podem ser adotados pelas empresas: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. O correto é que seja feita a escolha e análise por um contador, a escolha do regime tributário é um dos passos mais importante para uma empresa, planejamento tributário da empresa não é só um direito é um dever legal determinado pelo artigo 153 da Lei nº6.404/76.

Nossa empresa de Secagem e Armazenagem de Grãos se enquadra no Simples Nacional, que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos que traz duas grandes vantagens para os empresários: as alíquotas tendem a ser mais baixas e a administração da agenda tributária é simplificada.

2.4. Contrato social

A importância do contrato de sociedade, assegura os direitos e deveres de cada sócio, dando a cada um seu ponto de partida para adquirir um projeto que há algum tempo foi idealizado e de comum acordo entre todos, foi colocado em prática. Obedecer a força do querer torna-se necessidade. O Contrato social da presente empresa encontra-se no Apêndice. Através da suposição abaixo, dá-se a chave para o contrato.

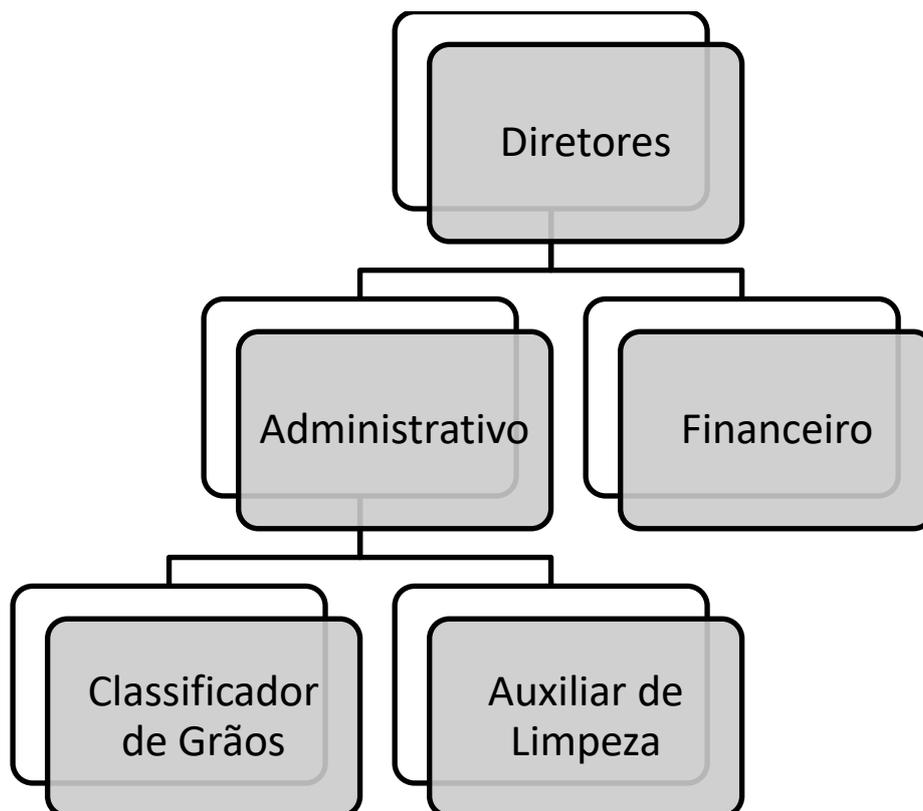
Suponhamos que homem chegando à aquele ponto em que os obstáculos prejudiciais à sua conservação no estado de natureza sobrepujam pela sua resistência as forças de que cada indivíduo dispõe para manter-se nesse estado. Então, nesse estado primitivo já não pode subsistir, e o gênero humano parecia se não mudasse de modo de vida. (ROUSSEAU, 1964, p.360)

2.5. Organograma

O organograma mostra a estrutura interna da empresa, criando uma representação clara dos níveis hierárquicos em que se dividem uma determinada empresa. A Figura 1 apresenta o organograma da General Grãos

Organograma é uma representação gráfica simplificada da estrutura organizacional de uma instituição, especificando os seus órgãos, seus níveis hierárquicos e as principais relações formais entre eles (LACOMBE; HEILBORN, 2003, p.103)

Figura 1. Organograma da empresa General Grãos



Fonte: (Do próprio autor, 2019).

2.6. Canvas do modelo de negócio

O Canvas é uma ferramenta que auxilia no desenvolvimento do modelo de negócio, representado em um quadro por meio da divisão em nove blocos, que representam os principais elementos que se deve levar em consideração, quando se deseja abrir um negócio (empresa).

De acordo Sebrae (2019), Canvas é um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos, descritos a seguir:

1. Proposta de valor: o que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;
2. Segmento de clientes: quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;
3. Os canais: como o cliente compra e recebe seu produto e serviço;
4. Relacionamento com clientes: como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente;
5. Atividade-chave: quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;
6. Recursos principais: são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;
7. Parcerias principais: são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;
8. Fontes de receita: são as formas de obter receita por meio de propostas de valor.
9. Estrutura de custos: são os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

Assim,

As ideias representadas nos nove blocos formam a conceitualização do negócio, ou seja, a forma como operar e gerar valor ao mercado, definindo seus principais fluxos e processos, permitindo uma análise e visualização do seu modelo de atuação no mercado. (SEBRAE, 2019)

O Canvas da empresa General Grãos pode ser visualizado no Quadro

1.

Quadro 1. Canvas da empresa General Grãos

Rede de Parceiros	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com Clientes	Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> - Buscar parcerias com empresas que atuam diretamente com o setor agropecuário. - Sindicatos rurais - Associações comerciais - Lojas Agropecuárias - Outros Silos - Lenhas - Energia elétrica - Óleo e graxa para máquinas - Ar Condicionado e Manutenção - Telefone e Internet - Moveis e equipamentos para escritório - Papelaria Tonner e aparelhos de informática - Produtos de limpeza 	<ul style="list-style-type: none"> - Prestação d de serviços no setor de Secagem e Armazenagem de Grãos. - Funcionar durante seis dias por semana. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uma empresa no setor de secagem e armazenamento de grãos na região de General Salgado. - Sanar o problema logístico de atendimento dos silos, devido à falta de uma empresa nesse setor. - Oferecer um local de secagem e armazenagem, resolvendo as dificuldades dos produtores rurais de General Salgado e região. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proporcionar serviços de qualidade - Responsabilidade e agilidade nos serviços - Estabelecer uma relação de confiança com nosso cliente 	<ul style="list-style-type: none"> - Todas as pessoas que buscam por serviços de secagem e armazenagem de grãos - Pessoas que buscam pelo subproduto oferecido pelo silo
	<p>Recursos Chave</p> <ul style="list-style-type: none"> - Localização de fácil acesso - Funcionários para atendimento - Automóvel para uso da empresa - Silo Metálico - Moega - Balança - Máquina de pré limpeza 		<p>Canais de Distribuição</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrutura física - Meios de comunicação: facebook, whatsApp, rádios, atendimento personalizado no campo e outdoor. 	
<p>Estrutura de Custos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamentos - Energia - Computadores - Telefones - Mesas e Cadeiras - Funcionários 		<p>Fluxo de Receitas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Todas as atividades que a empresa irá praticar. Secagem e Armazenagem de Grãos. 		

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

CAPÍTULO III

3.1. Prospecção de fornecedores

Para que as compras da empresa sejam feitas com êxito, é necessária uma boa prospecção, pois este é um momento de muita cautela e atenção, para que não haja um desgaste após a ação. Sendo assim, será o momento de conferir o prazo, forma de pagamento, preço e qualidade dos produtos oferecidos.

O método de prospecção mais comum para os dias atuais é por contato telefônico e digital, mas a maneira de indicação dará mais confiança, credibilidade e segurança, tendo já ponto positivo por ter sua idoneidade passada por pessoas do convívio social.

3.1.1. Política da empresa com os fornecedores

A General Grãos tem como política priorizar a excelência em seus serviços, buscando estabelecer uma relação de confiança, baseada na parceria com seus fornecedores.

Os fornecedores da General Grãos serão escolhidos por meio de indicação e critérios estabelecidos pela empresa como:

- Pontualidade nas entregas;
- Qualidade nos produtos e matérias primas;
- Preço acessível.

3.1.2. Fornecedores da empresa

Quadro 2. Ficha de fornecedor: Perceguini – Assistência Técnica

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Perceguini – Assistência Técnica	
ENDEREÇO: Antonio José Carvalho	Nº: 964
BAIRRO: Centro	CIDADE: General Salgado – SP
TELEFONE: (17) 3832-0921	
TIPO DE INSUMO: Ar-Condicionado e manutenção	
E-MAIL: www.perceguini.com.br	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 3. Ficha de fornecedor: Vivo Telefônica S/A

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Vivo Telefônica S/A	
ENDEREÇO: Av. Engenheiro Luiz Carlos Berrini	Nº: 1376
BAIRRO: Monções	CIDADE: São Paulo – SP
TELEFONE: 0800-144-444	
TIPO DE INSUMO: Linha telefônica e Internet	
E-MAIL: www.vivo.com.br	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 4. Ficha de fornecedor: Remaq

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Remaq	
ENDEREÇO: Av. dos Araças	Nº: 2925
BAIRRO: Vila Carvalho	CIDADE: Araçatuba SP
TELEFONE: (18) 3623-2528	
TIPO DE INSUMO: Móveis e Equipamentos para escritório	
E-MAIL: www.remaqmoveis.com.br	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 5. Ficha de fornecedor: Kalunga – Papelaria e Informática

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Kalunga Papelaria e Informática	
ENDEREÇO: Rua General Glicério Nº: 3112	
BAIRRO: Centro	CIDADE: São José do Rio Preto – SP
TELEFONE: (17) 3234-9578	
TIPO DE INSUMO: Papelaria, tonner, aparelhos de informática	
E-MAIL: www.kalunga.com.br	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 6. Ficha de fornecedor: Mercadão da Limpeza

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Mercadão da Limpeza	
ENDEREÇO: Rua Rio de Janeiro Nº: 1953	
BAIRRO: Centro	CIDADE: Fernandópolis – SP
TELEFONE: (17) 3642-3326	
TIPO DE INSUMO: Produtos de Limpeza	
E-MAIL: -----	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 7. Ficha de fornecedor: Rei da Lenha

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Rei da Lenha	
ENDEREÇO: Av. José B. R. Dantas Nº: 5450	
BAIRRO: Manguinhos	CIDADE: Búzios – RJ
TELEFONE: (21) 99372-1200	
TIPO DE INSUMO: Lenha	
E-MAIL: reidalenha@reidalenha.com.br	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 8. Ficha de fornecedor: Bulldogmotors

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Bulldogmotors	
ENDEREÇO: Rua Sublimação	Nº: 173
BAIRRO: Jacareí	CIDADE: São Paulo – SP
TELEFONE: (11) 2412-7583	
TIPO DE INSUMO: Graxas e óleo Lubrificantes	
E-MAIL: contato@bulldogmotors.com.br	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 9. Ficha de fornecedor: Elektro

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Elektro	
ENDEREÇO: Rua Ary Antenor de Souza	Nº: 321
BAIRRO: -	CIDADE: Campinas - SP
TELEFONE: 0800-701-01-55	
TIPO DE INSUMO: Energia elétrica	
E-MAIL: www.elektro.com.br	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 10. Ficha de fornecedor: Carbon soldas máquinas e equipamentos

FICHA DE FONECEDORES	
NOME: Carbon soldas máquinas e equipamentos	
ENDEREÇO: Av. Governador Mário Covas	Nº: 3848
BAIRRO: Jardim América	CIDADE: Araçatuba – SP
TELEFONE: (18) 3622-0040	
TIPO DE INSUMO: Manutenção das Maquinas e similares	
E-MAIL: www.carbonsoldas.com.br	

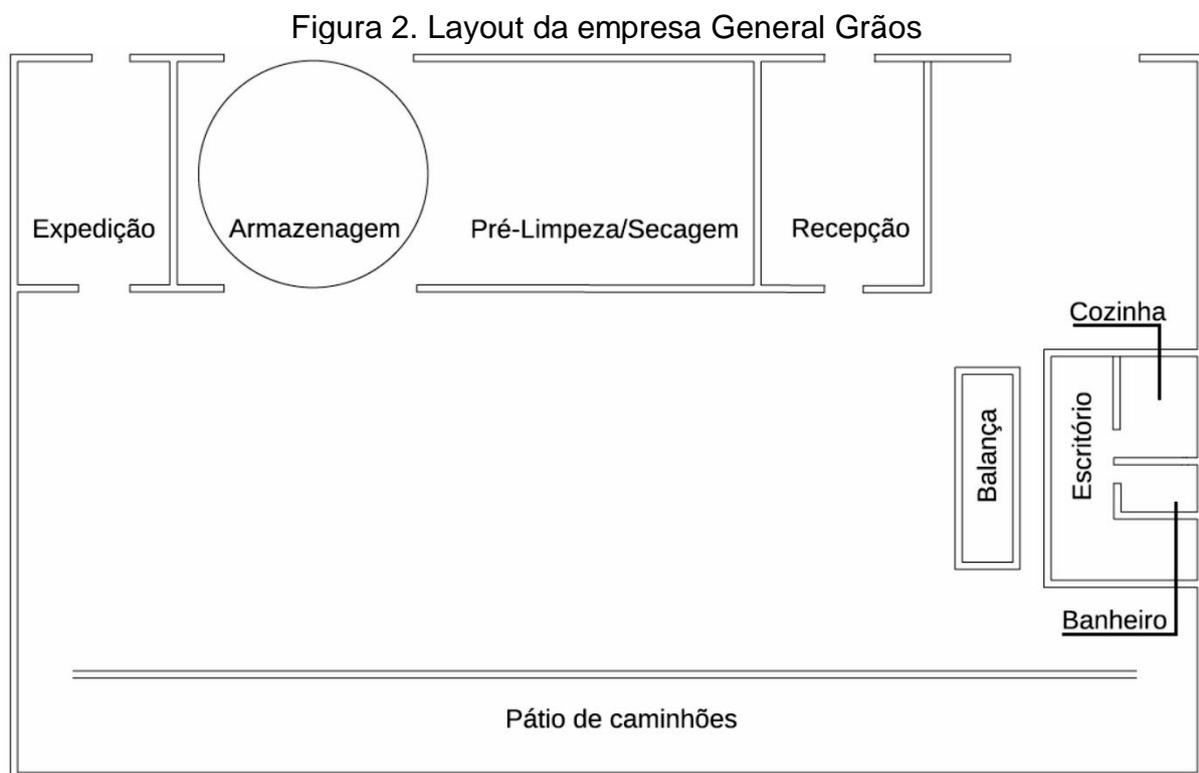
Fonte: (Do próprio autor, 2019).

3.2. Layout

Primeiramente para elaborar um layout é necessário saber a quantidade de produto que será armazenado, de acordo com a capacidade estabelecida sendo levado em conta o número de funcionários, os turnos que a empresa irá trabalhar. A

partir destas definições é possível estipular a quantidade de máquinas e ferramentas que serão necessárias para desenvolver o armazenamento do produto e posteriormente devolver ao agricultor. Com todas as informações sobre o armazenamento, pode-se definir qual o tipo de layout adequado para a organização, conforme pode ser visto na Figura 2.

Para a elaboração do layout, são necessárias as informações sobre especificações e características do produto, quantidades de produtos e de materiais, sequência de operações (MARTINS; LAUGENI, 2005, p.141).



Fonte: (Do próprio autor, 2019).

3.3. Método de produção

Após a colheita, é importante a fase de conservação e qualidade do produto, a recepção do material é feita por moegas, onde o descarregamento será transportados por caminhões até a unidade armazenadora, a máquina de limpeza é abastecida por um transportador vertical que transporta os produtos por canecas.

A máquina de limpeza é um equipamento que separa os produtos bons dos produtos danificados, entre palhas e outros resíduos, esse processo é feito por peneiramento e aspiração de ar, a rosca é uma máquina transportadora que transfere produtos por um elicoite de um determinado ponto até outro sempre em linha reta.

O carregamento do secador tem como finalidade reduzir a umidade dos grãos mantendo a qualidade para o maior controle e aumento no tempo de armazenagem à granel, o carregamento do silo é feito da mesma maneira que o processo da máquina de limpeza, o armazenamento no silo é uma forma de conseguir estocar o produto, que tem como objetivo o controle da qualidade e preservação do mesmo, quanto maior a quantidade de silos, maior a opção de segmentação dos produtos.

A expedição é feita em silos elevados que carrega os caminhões, transportando os produtos aos destinos já definidos.

3.4. Manutenção

3.4.1. Tipos de manutenção

Os principais tipos de manutenção são: preventiva, preditiva e corretiva. A manutenção preventiva é realizada em intervalos pré-determinados, com o objetivo de reduzir e evitar a probabilidade de falhas e rendimento. A manutenção preditiva encontra a falha em estágio inicial e antecipa o problema, seu objetivo é o monitoramento pontual dos equipamentos, com a intenção de antecipar possíveis problemas maiores. A manutenção corretiva é efetuada após a ocorrência de uma falha, ou pane, destinada a recolocar um item em condições de executar uma função requerida, é quando o maquinário deixar de exercer sua função.

A nossa empresa prestadora de serviços, General Grãos vai trabalhar priorizando a manutenção preventiva, pois é muito mais eficiente e econômica, comparada as outras. Com uma manutenção preventiva realizada de forma eficiente, reduzirá custos, prolongará a vida de nossos equipamentos e maquinários, e manter a qualidade dos grãos armazenados.

CAPÍTULO IV

4. Gestão de pessoas

Para Chiavenato (2004, p.6),

A Gestão de Pessoas é uma área muito sensível à mentalidade que predomina nas organizações. Ela é contingencial e situacional, pois depende de vários aspectos, como a cultura que existe em cada organização, da estrutura organizacional adotada, das características do contexto ambiental, do negócio da organização, da tecnologia utilizada, dos processos internos e de uma infinidade de outras variáveis importantes.

4.1. Planejamento de Recursos Humanos

O Recursos Humanos (RH) é a área que realiza a gestão de relacionamentos internos e os métodos de recrutamento e seleção, ou seja, é o departamento que realiza as contratações e demissões dos funcionários, sendo responsável também por formar líderes e ainda cuidar de questões administrativas da empresa. Possui como missão fazer com que a organização e seus cooperadores consigam seus objetivos e conservem uma boa relação trabalhista.

Segundo Chiavenato (2009, p.35)

O subsistema de desenvolvimento de RH deve levar em conta que não é somente ensinar e transmitir, mas sobretudo, aprender e aplicar novos conhecimentos, habilidades, julgamento e atitudes. Assim, é indispensável entender como ocorre a aprendizagem ao nível

individual, grupal e organizacional para se tirar proveito dela.

4.2. Descrição de cargos e salários

A descrição de cargos é o procedimento que determina as ocupações de um cargo e as qualificações que se enquadram para tal função.

Salário é a remuneração econômica paga pelo empregador ao empregado como contraprestação do trabalho.

Sendo a jornada de trabalho de todos os colaboradores de 44h semanais, o que resultará no total de 220h trabalhadas no final do mês. Exceto o classificador de grãos que em época sazonal, se necessário, deverá permanecer na empresa por algumas horas a mais, o mesmo receberá por esta diferença no mês seguinte o adicional de horas extras, pelo tempo trabalhado.

Quadro 11. Descrição do cargo: Auxiliar de Limpeza

Título do cargo	Auxiliar de limpeza.
Descrição do cargo	Trabalha em prol da organização e higienização de todos os ambientes.
Escolaridade	Ensino fundamental completo.
Experiencia profissional	Ter experiência na área de no mínimo 6 meses.
Conhecimentos necessários	Ter experiência com limpeza, ter boa disposição física, capacidade de organização e iniciativa.
Perfil profissional	Ser responsável e ágil, e conservar a higiene do local.
Provas ou testes a serem aplicados	Teste prático de limpeza e organização.

Salário base	R\$ 1.187,61 + benefícios.
--------------	----------------------------

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 12. Descrição do cargo: Auxiliar Administrativo

Título do cargo	Auxiliar administrativo.
Descrição do cargo	Presta assistência na área de atendimento da empresa, auxiliando em todas as atividades do atendente.
Escolaridade	Curso Técnico em Administração e conhecimento básico em informática.
Perfil profissional	Ter bom relacionamento com colegas de trabalho, saber organizar arquivos, controlar contas e ser proativo.
Conhecimento necessário	Ter conhecimento na área de relação Interpessoal.
Salário base	R\$ 1.172,00 + benefícios

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 13. Descrição do cargo: Atendente

Título do cargo	Atendente
Descrição do cargo	Atua na recepção, com a função de atender, filtrar ligações, manter todos materiais em ordem e auxiliar na área administrativa.
Escolaridade	Ensino médio completo, conhecimento básico em informática.
Perfil profissional	Saber se relacionar com o público e com colegas de trabalho, ser dinâmico, proativo e falar bem ao telefone.
Conhecimento necessário	Conhecer todos os setores da empresa.
Salário base	R\$ 1.230,30 + benefícios

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Quadro 14. Descrição do cargo: Classificador de grãos

Título do cargo	Classificador de grãos
Descrição do cargo	Analisar os grãos para ver quais condições se encontra esta carga.
Escolaridade	Curso técnico em agrícola ou agronomia e ser habilitado.
Experiência profissional	Ter no mínimo 6 meses de experiência em carteira ou recém-formado, ver seus rendimentos escolares.
Perfil profissional	Ser atencioso, ágil, dinâmico e saber se relacionar com o público.
Conhecimento necessário	Saber distinguir os grãos que chegam em condições precárias para não se misturar com cargas saudáveis.
Salário base	R\$ 2.500,00 + benefícios

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

4.3. Recrutamento

Segundo Chiavenato (2008, p.95) o recrutamento consiste em atrair candidatos e, para que seja eficaz, deverá fazê-lo em número suficiente para fornecer o processo de seleção e assim permitir que este funcione. Trata-se de um sistema de informação que visa a divulgação de oferta de oportunidades de emprego.

O excesso de rotatividade é um dos motivos que leva a empresa a recrutar e por causa do aumento das atividades, sendo estes permanentes ou sazonais, o recrutamento pode se dar de duas formas: interno (pessoas que já trabalham na organização) e/ou externo (buscar pessoas fora da organização).

O método de recrutamento externo será utilizado pela General Grãos, pois aumentará o capital humano e com isso aumentando o capital intelectual da empresa, sendo assim surgirão novas ideias e experiências que renovam a cultura organizacional.

4.4. Seleção

A seleção é o processo de escolher o melhor candidato para um determinado cargo ou empresa. Depois de informar (recrutamento) fazer com que passem por diversas etapas, teste psicológico, teste de capacidade, entrevista, dinâmicas e de tantos outros métodos de seleção. No processo de seleção é importante conhecer as características do cargo, os tipos de atividades, nível de responsabilidade (dever) e autoridade (direito) e o perfil desejado.

Para General Grãos, a seleção dos funcionários será organizada por teste Psicológico, entrevista, prova de conhecimento e teste de capacidade.

Conforme França e Arellano (2002, p.35) A seleção é a escolha dos candidatos mais adequada para organização, dentre os candidatos recrutados, por meio de vários instrumentos de análise avaliação e comparação de dados.

4.5. Admissão

O processo de admissão é o procedimento realizado pelo RH para contratar um novo colaborador. Este processo inclui desde a abertura da vaga, seleção, que é a escolha do candidato e processo seletivo, e os procedimentos burocráticos, que envolvem os processos legais da contratação.

De acordo com Chiavenato (2015, p.146) dá-se o nome de admissão a maneira como a organização recebe os novos funcionários e os integra a sua cultura ao seu contexto e ao seu sistema, para que eles possam comportar-se de maneira adequada as expectativas da organização.

4.5.1. Contrato de trabalho e registro na CTPS

Contrato de trabalho é o acordo de vontade, tácito ou expresso entre empregados e empregador, em que o primeiro se compromete a trabalhar para o segundo que remunera.

4.5.2. Exame médico admissional

O exame médico admissional é um exame instituído no artigo 168 da CLT, que é descrito da seguinte forma:

Art. 168 – Será obrigatório exame médico, por conta do empregador, nas condições estabelecidas neste artigo e nas instruções complementares a serem expedidas pelo Ministério do Trabalho (BRASIL, 1943).

É um exame que oferece para ambas as partes as garantias futuras, ao empregado, lhe assegura caso desenvolva algum problema sequente ao trabalho, e ao empregador, a garantia que a empresa tem de que ela está admitindo uma pessoa apta para desenvolver as atividades a ela designadas, sendo assim será obrigatório no ato de sua admissão e em uma futura atitude de desligamento na empresa (demissão).

Como diz a CLT, além de obrigatório, deverá ser gratuito ao empregado e assim, custeado pela empresa.

Os funcionários da General Grãos realizarão o exame admissional na Santa Casa de Misericórdia “Nossa Senhora das Dores”, localizada na rua Nadir Garcia, 555, Jardim Primavera, em General Salgado, onde atende um médico especialista em Medicina do Trabalho, este faz tal atendimento com solicitação da empresa e agendamento.

4.6. Integração

É uma maneira de dar boas-vindas aos novos colaboradores da empresa, esta atitude faz com que funcionários novos, se relacionem melhor com seus colegas, já que irão passar boa parte de seus dias juntos. Isto fará com que os vínculos entre eles se fortifiquem mais, e eles entendam o verdadeiro sentido de trabalho em equipe, pois cada um terá uma função, mas todos estão desempenhando seu melhor por uma única empresa, então a parceria, compreensão, diálogo e proatividade fará a diferença para todos. Sendo assim, estarão somando forças e conhecimento para o bem de todos, obtendo bons rendimentos e resultados positivos.

4.6.1. Manual de integração

O manual de integração é um documento que será entregue aos novos colaboradores da empresa, contendo as políticas internas da mesma, deixando claro sua missão, visão e valores, tendo também os direitos e deveres dos funcionários e sócios da empresa, e o organograma.

Para que os colaboradores que estão ingressando na empresa, tenha um conhecimento melhor e saibam as responsabilidades que ele carrega em seu nome e nos serviços prestados ao público, o modelo de Manual de Integração da empresa está descrito no Apêndice B.

4.7. Remuneração

Segundo Lorio (2007, p.61), a remuneração é toda importância paga pelo empregador ao seu empregado como contraprestação do trabalho (arts. 457 a 467 da CLT).

4.7.1. Remuneração básica e complementar

A remuneração da empresa General Grãos será feita com base nas horas trabalhadas, dias, semanas e de acordo com a função de cada colaborador, respeitando as normas estabelecidas pela CLT.

4.7.2. Folha de pagamento

A empresa General Grãos se responsabilizará com seus funcionários todos os meses no ato do pagamento mensal entregar também o demonstrativo, obedecendo a lei art. 225 do Decreto 3048/1999, onde virá discriminado o nome do funcionário, cargo, valor de remuneração, descontos, horas extras, quando houver. Este demonstrativo será realizado em duas vias, uma será entregue ao funcionário e a outra ficará em arquivo e assinada pelo próprio funcionário nas dependências da empresa. Os demonstrativos de pagamentos estão descritos nas Figuras de 3 a 6.

Figura 3. Demonstrativo de pagamento do funcionário 1, via 1

RECIBO DE PAGAMENTO DE SALÁRIOS

EMPRESA GENERAL GRÃOS		CNPJ 06.327.278/0002-32		PERÍODO 03/2019	
FUNCIONÁRIO JOÃO DA SILVA		CBO 8484-25	SETOR SSIFICADOR DE GR	SEÇÃO	
CÓD.	DESCRIÇÃO	REFERÊNCIA	VENCIMENTOS	DESCONTOS	
01	SALARIO	44	1.350,00	0,00	
02	ADICIONAL PERICULOSIDADE	30	405,00	0,00	
03	INSS	8	0,00	108,00	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			TOTAL DE VENCIMENTO	TOTAL DE DESCONTO	
			1.755,00	108,00	
			VALOR LIQUIDO	1.647,00	
SALÁRIO-BASE	SAL.CONTRIB.INSS	BASE CALC. FGTS	FGTS DO MÊS	BASE CALC. IRPF	FAIXA IRPF
1.350,00	1.350,00	1.350,00	108,00	1.350,00	0,00
DECLARO TER RECEBIDO A IMPORTÂNCIA LÍQUIDA DISCRIMINADA NESTE RECIBO.					
DATA:		ASSINATURA			

www.formaxbrazil.com.br - email: formaxbrazil21@yahoo.com.br

Fonte: (For Max Brasil, 2019).

Figura 4. Demonstrativo de pagamento do funcionário 1, via 2

RECIBO DE PAGAMENTO DE SALÁRIOS

EMPRESA GENERAL GRÃOS		CNPJ 06.327.278/0002-32		PERÍODO 03/2019	
FUNCIONÁRIO JOÃO DA SILVA		CBO 8484-25	SETOR CLASSIFICADOR DE GR	SEÇÃO	
CÓD.	DESCRIÇÃO	REFERÊNCIA	VENCIMENTOS	DESCONTOS	
01	SALARIO	44	1.350,00	0,00	
02	ADICIONAL PERICULOSIDADE	30	405,00	0,00	
03	INSS	8	0,00	108,00	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			TOTAL DE VENCIMENTO	TOTAL DE DESCONTO	
			1.755,00	108,00	
			VALOR LÍQUIDO	1.647,00	
SALÁRIO-BASE	SAL.CONTRIB.INSS	BASE CALC. FGTS	FGTS DO MÊS	BASE CALC. IRPF	FAIXA IRPF
1.350,00	1.350,00	1.350,00	108,00	1.350,00	0,00
DECLARO TER RECEBIDO A IMPORTÂNCIA LÍQUIDA DISCRIMINADA NESTE RECIBO.					
DATA:			ASSINATURA		

www.formaxbrazil.com.br - email: formaxbrazil21@yahoo.com.br

Fonte: (For Max Brasil, 2019).

Figura 5. Demonstrativo de pagamento do funcionário 2, via 1

RECIBO DE PAGAMENTO DE SALÁRIOS

EMPRESA GENERAL GRÃOS		CNPJ 06.327.278/0002-32		PERÍODO 03/2019	
FUNCIONÁRIO MARIA DE FATIMA		CBO 514320	SETOR SERVICOS GERAIS	SEÇÃO	
CÓD.	DESCRIÇÃO	REFERÊNCIA	VENCIMENTOS	DESCONTOS	
01	SALARIO	44	1.165,37	0,00	
02	SALARIO FAMILIA	2	58,32	0,00	
03	INSS	8	0,00	93,22	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			TOTAL DE VENCIMENTO	TOTAL DE DESCONTO	
			1.223,69	93,22	
			VALOR LÍQUIDO	1.130,47	
SALÁRIO-BASE	SAL.CONTRIB.INSS	BASE CALC. FGTS	FGTS DO MÊS	BASE CALC. IRPF	FAIXA IRPF
1.165,37	1.165,37	1.165,37	93,23	1.165,37	0,00
DECLARO TER RECEBIDO A IMPORTÂNCIA LÍQUIDA DISCRIMINADA NESTE RECIBO.					
DATA:			ASSINATURA		

www.formaxbrazil.com.br - email: formaxbrazil21@yahoo.com.br

Fonte: (For Max Brasil, 2019).

Figura 6. Demonstrativo de pagamento do funcionário 2, via 2
RECIBO DE PAGAMENTO DE SALÁRIOS

EMPRESA GENERAL GRÃOS		CNPJ 06.327.278/0002-32		PERÍODO 03/2019	
FUNCIONÁRIO MARIA DE FATIMA		CBO 514320	SETOR SERVICOS GERAIS	SEÇÃO	
CÓD.	DESCRIÇÃO	REFERÊNCIA	VENCIMENTOS	DESCONTOS	
01	SALARIO	44	1.165,37	0,00	
02	SALARIO FAMILIA	2	58,32	0,00	
03	INSS	8	0,00	93,22	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			0,00	0,00	
			TOTAL DE VENCIMENTO	TOTAL DE DESCONTO	
			1.223,69	93,22	
			VALOR LÍQUIDO	1.130,47	
SALÁRIO-BASE	SAL.CONTRIB.INSS	BASE CALC. FGTS	FGTS DO MÊS	BASE CALC. IRPF	FAIXA IRPF
1.165,37	1.165,37	1.165,37	93,23	1.165,37	0,00
DECLARO TER RECEBIDO A IMPORTÂNCIA LÍQUIDA DISCRIMINADA NESTE RECIBO.					
DATA:		ASSINATURA			

www.formaxbrazil.com.br - email: formaxbrazil21@yahoo.com.br

Fonte: (For Max Brasil, 2019).

4.7.3. Demonstrativo de pagamento / pró-labore

O pró-labore é a remuneração que os sócios recebem, por seu trabalho prestado à empresa. Foi definido em comum acordo entre os sócios, a retirada mensal no valor de R\$ 2.500,00.

4.8. Avaliação de desempenho

A avaliação de desempenho é uma forma de analisar o desempenho de um colaborado e colaborador dentro de uma empresa. É uma ferramenta que possibilita analisar tarefas e metas que foram estabelecidas, encontrando pontos fortes e fracos no comportamento, atitudes, habilidades ou conhecimentos, avaliando resultados passados e repensando novos objetivos para um período futuro.

Conforme Marras (2000, p.173), a avaliação de desempenho (AD) é um instrumento gerencial que permite ao administrador mensurar os resultados obtidos por um empregado ou por um grupo, em período e área específicos.

Para Chiavenato (2004), a avaliação pode ser feita pela própria pessoa (autoavaliação), pelo gerente, pela pessoa e o gerente, pela equipe de trabalho, pelos parceiros ao redor (360º), pelo órgão de RH ou pela comissão de avaliação.

A General Grãos utilizará o método de avaliação equipe de trabalho, em que a própria equipe avalia o desempenho dos colaboradores e planeja com cada um os métodos necessários para sua melhoria profissional e crescimento da empresa.

4.9. Segurança no trabalho

Dentro da empresa é de extrema importância conscientizar os colaboradores, quanto a importância da segurança no trabalho, mostrar a eles que sua participação é fundamental para eliminar e prevenir possíveis riscos existentes no ambiente de trabalho.

No entendimento de Chiavenato (2004, p.437)

[...] a segurança no trabalho está relacionada com a prevenção de acidentes e com a administração de riscos ocupacionais e sua finalidade é profilática, no sentido de antecipar-se para riscos de acidentes para que sejam minimizados.

A General Grãos utilizará as seguintes Normas Regulamentadoras (NR's): NR2, NR6, NR9, NR12, NR17, NR23. Alguns equipamentos de proteção individual podem ser visualizados na Figura 7.

CAPÍTULO V

5. Planejamento de marketing

O planejamento de marketing é o processo pelo qual os empreendedores pensam na divulgação de seus produtos, onde engloba, preço, praça e promoção. Para que seja um diferencial na localidade e conquistando o público alvo, e assim permanecendo com os laços empresariais. Aqui também, faz-se cumprir a missão da empresa, analisando os pontos negativos da empresa para que seja fortalecido através da SWOT.

5.1. Briefing

O Briefing é um documento que traz informações claras das estratégias a serem usadas na empresa na hora correta para que os objetivos sejam alcançados com êxito.

O autor Phillipis destaca Briefing da seguinte maneira em seu livro:

Não há uma fórmula única, padronizada, para o briefing. O formato de cada briefing vai depender de muitos fatores, como a natureza do projeto (embalagem, gráfico, produto, web e outros) e as características da empresa (padrões, praticas, cultura e outras). Algumas empresas preferem briefing descritivos. Outras preferem aqueles itemizados. Muitas incluem ilustrações, como fotos, gráficos e diagramas. Contudo, todos eles devem conter determinados conteúdos, não importando a forma como são apresentados. (PHILLIPS, 2007, p.27)

O Briefing da empresa General Grãos será:

A General Grãos será fundada em 2020, a decisão pela abertura se deu por meio de observações, perante a carência dos produtores do agronegócio em armazenar seus produtos, com garantia de confiabilidade e qualidade nos serviços prestados.

Será localizada na Rodovia Feliciano Sales Cunha, Km 549, Zona Rural, na cidade de General Salgado, Estado de São Paulo, com a razão social de BATISTA, NETO, RAMOS & SILVA em que se enquadrará no Simples Nacional onde funcionará em dias úteis nos horários de 7 horas até às 17 horas e aos sábados das 7 horas às 12 horas.

5.2. Definição do público alvo

O público alvo serão os agricultores da cidade e região que procuram pelo serviço de secagem e armazenagem de grãos.

5.3. O composto de Marketing

O Marketing é composto por 4 P's, que são eles: Produto, Preço, Praça e Promoção. Este composto de 4 P's, define-se como conjunto de ferramentas que a empresa usa para atingir seus objetivos de marketing no mercado alvo.

A seguir será destacado a representação desses 4 P's para a empresa General Grãos.

5.3.1. Produto

O primeiro P é o produto, que pode ser definido também como serviço, é o que a empresa tem a oferecer ao seu público alvo, este serviço pode ser físico ou não. O Produto, para Casas (2011, p.135), é “[...] o objeto principal de

comercialização. Ele é desenvolvido para satisfazer o desejo ou a necessidade de determinado grupo de consumidores”.

A General Grãos, é uma empresa no seguimento do agronegócio onde oferecerá os serviços de armazenagem e secagem de grãos, com qualidade e segurança para os interessados que solicitarem por esses serviços, buscando cada vez mais melhoria para a satisfação dos clientes.

5.3.2. Preço

Segundo Kotler (2008, p.449) o preço deve ser consistente com as políticas de preço da empresa. Seu propósito é assegurar que os vendedores ofereçam preços que sejam razoáveis aos consumidores e rentáveis para a empresa.

A General Grãos cobrará para descarregar e carregar o valor de R\$ 0,60 centavos. por saca, para limpar e secar será cobrado R\$1,00 por saca. E para o armazenamento o valor será R\$0,30 centavos por saca.

5.3.3. Praça

No entendimento de Basta et al. (2006, p.40) praça é o local ou o meio pelo qual é oferecido o produto.

A General Grãos se localizará na Feliciano Sales Cunha Km 549, Zona Rural, General Salgado – SP. Com uma localização de fácil acesso, estruturada, abrangendo a região de General Salgado, para atender nossos clientes com maior comodidade.

5.3.4. Promoção

Segundo Lima et al. (2007, p.77) a promoção consiste em atividades que visam comunicar os atributos e benefícios do produto e persuadir os clientes-alvo a adquiri-lo e consumi-lo.

A General Grãos, vai utilizar como principal meio de divulgação o rádio, pois, acreditamos que a maioria do público alvo encontra nesse tipo de mídia. Também será divulgado nas redes sociais tais como whatsapp e facebook (Figura 11), e outdoors (Figura 12).

Figura 9. Imagem da página do facebook da empresa General Grãos



Fonte: (Facebook, 2019).

Figura 10. Imagem do outdoor da empresa General Grãos

GENERAL GRÃOS



**Armazenamento e Secagem
de Grãos**

Nossos Objetivos

- Contribuir para o crescimento do agronegócio;
- Garantir qualidade aos serviços prestados;
- Agregar valor ao seu produto.

Culturas Atendidas



Soja



Milho

VENHA NOS VISITAR

**Rodovia Feliciano Sales Cunha Km 549, Zona Rural
General Salgado - SP**

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

5.4. Análise do ambiente – SWOT

A análise SWOT é um método avaliativo para a empresa em questão, em que é diagnosticada por meio dos pontos fortes e fracos e suas fraquezas, melhoria nesse seguimento para atender aos clientes que procuram por nossos serviços. Após o diagnóstico serão elaboradas estratégias, onde pode ser chamado de plano B para o melhor desempenho e funcionamento da empresa. Para Kotler e Keller (2006, p.87) a análise SWOT é definida da seguinte forma “[...] avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças é denominada análise Swot”.

Seguindo esta linha de raciocínio, destaca-se no Quadro 15 a análise SWOT da empresa General Grãos, para que possamos aprimorar o atendimento, e estar atentos para possíveis fases insatisfatórias que poderão surgir.

Quadro 15. Análise SWOT da empresa General Grãos

Análise Swot	
Análise Interna	
Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • Funcionários qualificados 	<ul style="list-style-type: none"> • Profissional capacitado
<ul style="list-style-type: none"> • Bom atendimento 	<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de capacitação na região
<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidade no serviço prestado 	<ul style="list-style-type: none"> • Investimento alto
<ul style="list-style-type: none"> • Seriedade e confiança 	<ul style="list-style-type: none"> • Tempo ocioso
Análise Externa	
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Fidelização dos clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Declínio na procura pelo serviço
<ul style="list-style-type: none"> • Expansão do negócio na região 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferença de valores pelos já existentes
<ul style="list-style-type: none"> • Parcerias na cidade 	

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

Forças: Funcionários qualificados: enquadrar cada funcionário em sua função, sendo qualificados para os mesmos.

Bom atendimento: ser proativo e receptível por todos, sendo atendimento presencial ou a distância.

Responsabilidade no serviço prestado: respeitar o prazo e as exigências do gosto do cliente.

Seriedade e confiança: procurar sempre trabalhar na transparência.

Fraquezas: Profissional capacitado: Na região são poucos investidores na mão de obra qualificada para a função de secador de grãos, será necessário buscar fora, ou encaminhar alguém para esta qualificação.

Cursos de capacitação na região: por ser um ramo que tem limitação de clientes, poucos procuram por inovação e qualificação na região, como no tópico

anterior, será deslocado para fora funcionários para qualificações e inovações no mercado.

Investimento alto: trata-se de um negócio com investimento alto, cujo equipamento específicos e localização gera um esforço financeiro maior.

Tempo ocioso: os grãos têm a época de baixa produtividade, este tempo será de renda financeira baixa para o negócio.

Oportunidades: Fidelização dos clientes: conquistar os clientes, fazendo com que na próxima safra nos procurem, e através da satisfação destes conquistar mais clientes ano após ano.

Expansão do negócio na região: expandir a qualidade e comprometimento de nossos serviços, para que futuramente seja implantado novo cilindro de silo, para atender a todos.

Parcerias na cidade: através de contato com empresas do ramo do agronegócio, conquistar parcerias para estar sempre oferecendo novidades.

Ameaças: Declínio na procura pelo serviço: procurar plano B para épocas fora da sazonalidade.

Diferença de valores pelos já existentes: como todo começo exige esforços, esperamos uma resistência por parte de agricultores que estão com outras empresas.

5.5. Análise dos concorrentes

Para Kotler (2008, p 91),

A empresa precisa reunir informações recentes sobre os negócios de cada um deles, incluindo dados sobre vendas, participação de mercado, margem de lucro, retorno sobre investimento fluxo de caixa, investimentos novos e nível de utilização da capacidade de produção.

Neste aspecto, será feita a análise de possíveis concorrentes, agregando diferencial nos produtos e atendimentos para atraí-los cada vez mais a fidelização dos clientes.

Na cidade que será localizada a empresa General Grãos, não terá concorrentes de forma direta, a empresa similar que poderíamos dizer concorrente fica numa distância de aproximadamente 80km, pode-se considerar que cada região terá seus clientes.

5.6. Posicionamento de mercado

5.7. Definição de marca

As marcas são um elemento-chave nas relações da empresa com os consumidores elas representam as percepções e os sentimentos dos consumidores com relação a um produto e seu desempenho, tudo o que o produto ou serviço significa para os consumidores (KOTLER; ARMSTRONG, 2007, p.210)

A marca é muito importante para uma organização, ela passa para os consumidores a cultura e a identidade da empresa, pode ser um nome, desenho, símbolo, termo ou uma combinação desses elementos que deve identificar os serviços da organização e diferenciá-los dos da concorrência.

5.7.1. Uniforme

Escolhemos um uniforme com cor e modelo formal, sendo que a cor preta significa elegância, dignidade, luxo e sofisticação.

Figura 11. Modelos de uniforme da empresa General Grãos



Fonte: (Do próprio autor, 2019).

5.8. Endomarketing

O endomarketing é todo o processo de alinhamento entre o colaborador e a empresa (todo o esforço que a empresa faz para aproximar os funcionários da estratégia da empresa), essa estratégia vai diferenciar a organização referente de todas as outras, é o que vai tornar a empresa relevante para os clientes. A estratégia é importante, porque a qualidade da relação da empresa estabelece para seu mercado é reflexo direto da qualidade da relação que ela tem com os colaboradores, de maneira que o colaborador passe para o cliente uma ótima imagem da empresa.

O endomarketing consiste em ações de marketing dirigidas ao público interno da empresa ou organização. Sua finalidade é promover entre os funcionários e os departamentos os valores destinados a servir cliente ou, dependendo do caso, o consumidor. Essa noção de cliente, por sua vez, transfere-se para o tratamento dado aos funcionários comprometidos de modo integral com os objetivos da empresa. (BEKIN, 2004, p.3)

5.8.1. Motivação

A empresa deve ter estratégias para motivar os colaboradores como reconhecimento profissional, oportunidades de aprender para ampliar seus conhecimentos e experiências, e assim impulsionar suas chances de sucesso na carreira, investir em treinamento e desenvolvimento. Uma forma importante de reconhecer o valor e o potencial de um profissional, é por meio de incentivos em treinamentos e cursos de aperfeiçoamento e capacitação, elogiar e reconhecer um trabalho bem executado, as boas ideias, soluções, talentos, como também os bons comprometimentos do colaborador é essencial à sua motivação, assim os bons profissionais irão trabalhar visando o melhor rendimento, obtendo resultados acima do esperado.

Segundo Bergarmini (2013, p.14) “[...] motivação em condições favoráveis leva cada um a exercer com naturalidade seu poder criativo, atendendo seu próprio referencial de autoindentidade e autoestima”.

5.8.2. Integração

A integração é o processo de integrar os funcionários à empresa, mostrar a importância de trabalhar em equipe e somar forças para o desenvolvimento de ambas as partes.

A General Grãos irá realizar a integração com seus colaboradores desde o primeiro dia, para que sintam que fazem parte da empresa desde o primeiro momento. Assim, será entregue o manual de integração, onde está descrito todas as regras, normas e deveres estabelecidos pela empresa. Serão implantadas ações para que haja um bom funcionamento e desempenho de ambas as partes, empresa e colaborador.

Segundo Chiavenato (2004, p.184), as vantagens do programa de integração são várias: redução da ansiedade das pessoas, redução de rotatividade, economia de tempo e ajustamento de expectativas.

5.9. Plano de fidelização

Num mercado em que a concorrência é extremamente acirrada, a conquista de novos clientes é cada vez mais difícil e, para isto, é preciso desenvolver estratégias para manter os atuais clientes, fazendo com que acredite e confie nos serviços oferecidos criando um relacionamento com a nossa empresa para que futuramente passe atuar como porta voz de nossa marca.

Segundo Bogmann (2000, p.21) a fidelização é o processo pelo qual um cliente se torna fiel a empresa.

A General Grãos pretende fidelizar seus clientes por meio de seu bom atendimento, serviços de qualidade, e um preço justo. E, ainda, para todo cliente fixo da General Grãos que conseguir trazer novos clientes será oferecido um desconto por saca no próximo serviço contratado, fidelizando assim esse cliente.

5.10. Estratégias de Pós-vendas & Garantias

O departamento de Pós-venda é a área responsável por dar continuidade no relacionamento com o cliente após o fechamento de vendas e serviços. Assim, é de extrema importância para a empresa conhecer seu cliente, procurar atender suas necessidades e dar a oportunidade para ele avaliar os pontos positivos e negativos da empresa, para que sejam tomadas as providências com o objetivo de proporcionar melhorias para ambos os lados, cliente e empresa.

Conforme Candeloro (2006, p.39) as expectativas de cada um dos seus clientes no pós vendas são únicas; merecendo sua flexibilidade; atuação e esforço extra para garantir satisfação e vendas futuras.

A General Grãos irá praticar o Pós-venda para que o cliente se sinta valorizado, e isso pode se reverter em publicidade para a empresa, ajudando na jornada de conquista de novos clientes.

5.11. Marketing Social e Verde

Marketing verde surgiu a partir de consumidores mais conscientes, preocupados com que tipo de matéria-prima os produtos são produzidos e os impactos que eles causam sobre o meio ambiente e sociedade. Segundo Ottman (1994, p. 46)

O marketing ambiental tem dois objetivos-chave:

1. Desenvolver produtos que equilibrem necessidade dos consumidores, tenham um preço viável e conveniência com compatibilidade ambiental, ou seja, exerçam um impacto mínimo sobre o ambiente.
2. Projetar uma imagem de alta qualidade, incluindo sensibilidade ambiental, quanto aos atributos de um produto e quanto ao registro de trajetória.

A general grãos, juntamente com seus funcionários, irá promover uma vez ao mês, um evento para recolhimento de óleo de cozinha usado, que será encaminhado para a indústria de reciclagem de óleo usado AJ Júnior Óleos Recicláveis, localizada na cidade de São José do Rio Preto, SP, cooperando assim para diminuição da degradação do meio ambiente. A empresa também irá realizar projeto verde disponibilizando mudas de árvores para que alunos do município possam interagir com a realização do mesmo.

5.12. Responsabilidade Social

Marketing Social está relacionado as causas, ideias ou comportamento social de uma empresa.

A General Grãos contribuirá com os programas assistenciais da cidade de General Salgado e região por meio de doação de cestas básicas e brindes para serem leiloados em festas beneficentes.

CAPÍTULO VI

6. Planejamento financeiro

O capítulo atual será a junção dos capítulos anteriores, para se ter ideia se será um investimento rentável para ambas as partes, sendo assim, serão calculados os futuros lançamentos da empresa. O que nos resultará em um direcionamento.

Para ter resultados satisfatórios, o bom planejamento financeiro será considerado ferramenta chave para tal situação.

6.1. Investimento fixo

O investimento fixo está ligado a todos os gastos que a empresa terá inicialmente, como máquinas, equipamentos, imposto, limpeza, manutenção, entre outros. É importante realizar essa etapa, para que seja feita a documentação de todo o patrimônio da empresa.

Segundo Lima et al. (2007, p.64), os custos fixos permanecem os mesmos seja qual for a quantidade produzida, ao passo que os custos variáveis mudam juntamente com a quantidade produzida.

6.1.1. Resumo do investimento físico

Tabela 1. Investimento físico da empresa General Grãos

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
Energia Fotovoltaica	1		175.089,60
Computador	3	2.200,00	6.600,00
Poço Artesiano	1		16.142,36
Telefone	1	129,90	129,90
Mesa para escritório	2	290,00	580,00
Cadeira	8	89,90	719,00
Materiais para escritório	1	1.800,00	1.800,00
Ar condicionado	1	1.127,00	1.127,00
Ventilador	2	140,00	280,00
Geladeira	1	1.254,99	1.254,99
Micro-ondas	1	289,00	289,00
Bebedouro de água	1	259,99	259,99
Mesa de cozinha	1	229,90	229,90
Fornalha	1	72.600,00	72.600,00
Carro	1	15.000,00	15.000,00
Máquina Classificadora de Grãos	1	4.150,00	4.150,00
Software	1	1.500,00	1.500,00
Total			297.751,74

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

6.1.2. Total do investimento financeiro

A General Grãos terá como capital de giro o montante de R\$ 53.163,51 que auxilia a continuidade do andamento da empresa.

6.2. Investimentos pré-operacionais

Júnior (2017) descreve sobre os investimentos pré-operacionais.

Esse tipo de investimento também é vital para o funcionamento da empresa, porém não é voltado para a aquisição de bens. Mas para a abertura e legalização da empresa, treinamento de funcionários, divulgação e ações de marketing.

Tabela 2. Investimentos pré-operacionais da empresa General Grãos

Investimento pré-operacional	Total
Silo	2.813.178,00
Despesas de Legalização	4.000,00
Treinamento	1.300,00
Terreno	70.000,00
Construção do Escritório	35.000,00
Total	2.923.478,00

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

6.2.1. Legalização

Para que a empresa funcione de forma correta e de acordo com as normas, a General Grãos terá gastos com Alvará de funcionamento, Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB), Licença Ambiental e honorários do escritório de contabilidade. Tendo um custo de aproximadamente R\$4.000,00.

6.2.2. Dependências físicas

O silo será instalado na zona rural, propriedade da empresa, em anexo ao escritório para atendimento ao cliente.

6.2.3. Aluguel / Construção / Reformas

A empresa optou por comprar o terreno para a implantação da empresa. Os gastos com mão-de-obra e materiais para construção do escritório, teve um total de R\$ 35.000,00. O terreno que será equivalente a 1 alqueire, custará R\$ 70.000,00. A implantação do silo de armazenagem e secagem de grãos custará R\$2.813.178,00.

6.2.4. Outras despesas

A General Grãos terá como despesa, treinamentos com o funcionário do setor de classificação de grãos, ele será capacitado com um curso credenciado e regulamentado no Ministério da Agricultura, no valor de R\$1.300,00.

6.3. Estimativa do investimento total

Tabela 3. Estimativa do investimento total da empresa General Grãos

Descrição	Valor
Estimativa dos Investimentos Fixos	297.751,74
Estimativa dos Investimentos Financeiros	53.163,51
Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais	2.923.478,00
Total	3.274.393,25

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

6.4. Estimativa do faturamento anual

A estimativa anual foi feita com base na referência da capacidade de armazenagem e secagem de grãos do Silo. Como há uma grande demanda nesta área, estimamos um faturamento sobre 76.000 toneladas, no valor total de: R\$281.830,00

6.4.1. Elaboração do preço de venda

Segundo Hoji (2003, p.320) a determinação do preço de venda é uma questão fundamental para a empresa. Se ela praticar um preço muito alto inibirá a venda, e se o preço for muito baixo poderá não cobrir os custos e despesas.

$$\text{Markup} = 100/100 - (\text{DF} + \text{DV} + \text{ML})$$

$$100/100 - (46,68\% + 13,5\% + 20\%)$$

$$100/100 - 80,18$$

$$100/19,82$$

$$5,04 \times 1,06$$

$$\text{Markup} = 5,34$$

6.5. Estimativa de custo de mão de obra

Tabela 4. Estimativa do custo de mão de obra da empresa General Grãos

Descrição	Valor
Folha de Funcionários	3.179,92
Folha de Sócios (pró-labore)	10.000,00
Total	13.179,92

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

6.6. Estimativa dos custos fixos mensais

Segundo Macher (2001, p.469) os custos fixos são decisões a curto prazo e não envolvem alteração na capacidade, os custos fixos, não se alteram e com isso não são classificados como diferenciais.

Os custos fixos são aqueles que a empresa tem que pagar todo mês, sempre serão os mesmos, mesmo que seja zero a quantidade vendida. No Quadro 20 podem ser vistos uma estimativa dos custos fixos mensais da empresa General Grãos.

Tabela 5. Estimativa dos custos fixos mensais da empresa General Grãos

Descrição	Custo total mensal
Água	50,00
Energia	40,00
Escritório	300,00
Pró-Labore	10.000,00
Salários	3.179,92
Material de Limpeza	100,00
Uniforme	360,00
Telefone	80,00
Internet	130,00
Marketing	500,00
Materiais de Escritório	50,00
Sistema de segurança	500,00
Software	250,00
Manutenção	800,00
Lenha	1.381,25
Total	17.721,17

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

6.7. Demonstração de resultados

A demonstração de resultados, é um relatório contábil que procura demonstrar o resultado obtido pela empresa em determinado período de tempo por meio da confrontação entre as receitas e despesas desse mesmo período.

Segundo Marion (2007, p.91), a demonstração de resultados do exercício é um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período, normalmente 12 meses. No Quadro 21 está demonstrado a D.R.E. da empresa General Grãos.

Tabela 6. D.R.E (Demonstrativo do Resultado do Exercício)

DRE	R\$
RECEITA	281.830,00
IMPOSTO 13,5% (-)	-38.047,05
RECEITA BRUTA =	243.782,95
CUSTO SERVIÇO PRESTADO (-)	-81.015,00
LUCRO BRUTO =	162.767,95
DESPEAS OPERACIONAIS (-)	-131.558,88
LUCRO LIQUIDO =	31.209,07

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

6.8. Indicadores de viabilidade

No entendimento de Hoji (2003, p. 331) “[...] A análise de viabilidade de um projeto é feita com base em fluxo de caixa gerado pelo projeto, mas outros aspectos (legais, administrativos, mercadológicos etc) também devem merecer análise cuidadosas”.

6.8.1. Prazo de retorno do investimento

De acordo com dados acima apresentados no Quadro 22, por ano será recuperado 1% do total investido, sendo assim serão necessários 100 anos ou 1200 meses aproximadamente para os sócios recuperarem o valor investido.

Tabela 7. Retorno do investimento

Retorno de Investimento	
Lucro anual	31.209,07
Valor investido	3.252.248,74
Tempo de retorno	100 anos ou 1200 meses

Fonte: (Do próprio autor, 2019).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Concluimos por meio deste trabalho, que a abertura do Silo de Secagem e Armazenagem de grãos não é viável, devido ao seu alto custo para a implantação no valor R\$3.252.248,74, com um lucro anual de R\$31.209,07, abaixo em relação ao nosso investimento, com um prazo de retorno de 100 anos ou 1200 meses. O grupo futuramente tem interesse em abrir esta empresa, trabalhando de outra forma, alugando ou arrendando o silo, para diminuir o custo de implantação e juntamente com a prestação de serviços, trabalhar com comércio, aumentando assim o faturamento do silo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BASTA, M. et al. **Fundamentos de Marketing**. 7 Ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006. 148 p.
- BEKIN, S. **Endomarketing**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004. 186 p.
- BERGARMINI, C. W. **Motivação nas organizações**. 6 Ed. São Paulo: Atlas, 2013. 182 p.
- BOGMANN, I. **Marketing de relacionamento: Estratégias de fidelização e suas implicações financeiras**. São Paulo: Nobel, 2000. 136 p.
- BRASIL. Decreto Lei nº 5452/43, de 1 de maio de 1943. . [S. I.] , Disponível em: <<https://www.jusbrasil.com.br/topicos/10746871/artigo-168-do-decreto-lei-n-5452-de-01-de-maio-de-1943>>. Acesso em: 30 Mar. 2019.
- CAMISASSA, M. **Segurança e saúde no trabalho: Nrs 1 a 36 comentadas e descomplicadas**. São Paulo: Método, 2015. 909 p.
- CANDELORO, R. **Pós-vendas como melhorar o relacionamento e garantir a lealdade de seus clientes**. 2 Ed. Curitiba: Editora Quantum, 2006. 125 p.
- CASAS, A. **Plano de marketing para micro e pequenas empresas**. 6 Ed. São Paulo: Atlas, 2011. 200 p.
- CHIAVENATO, I. **Gestão de pessoas: e o novo papel dos recursos humanos nas organizações**: 2 Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. 529 p.
- CHIAVENATO, I. **Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal: como agregar talentos à empresa**. 7 Ed. Barueri: Manole, 2008. 192 p.
- CHIAVENATO, I. **Treinamento e desenvolvimento de recursos humanos**. 7 Ed. Barueri: Manole, 2009. 208 p.
- CHIAVENATO, I. **Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal: como agregar talentos a empresa**. 8 Ed. Barueri: Manole, 2015. 184 p.
- COSTA, E. **Gestão Estratégica, da empresa que temos para a empresa que queremos**. 2 Ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 424 p.
- FRANÇA, L; ARELLANO, B. **Os processos de recrutamento e seleção**. 11 Ed. São Paulo: Editora Gente, 2002. 323 p.
- HOJI, M. **Administração financeira: uma abordagem prática**. 4 Ed. São Paulo: Atlas, 2003. 497 p.
- IORIO, C. **Manual de administração de pessoas**. 10 Ed. São Paulo: Editora Senac, 2007. 296 p.

JÚNIOR, J. C. R. **Como calcular o investimento médio para abrir uma empresa?** 2017. Disponível em: <<https://conube.com.br/blog/investimento-inicial-de-uma-empresa/>>. Acesso em: 13 Jun. 2019.

KOTLER, P. **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle.** 7 Ed. São Paulo: Atlas, 2008. 723 p.

KOTLER, P.; ARMSTRONG, G. **Princípios de marketing.** 12 Ed. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2007. 624 p.

KOTLER, P.; KELLER, K. **Administração de Marketing.** 12 Ed. São Paulo: Atlas, 2006. 794 p.

LACOMBE, F; HEILBORN, G. **Administração: princípios e tendências.** 2 Ed. São Paulo: Saraiva, 2003. 569 p.

LIMA, M. et al. **Gestão de marketing.** 8 Ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2007. 164 p.

MACHER, M. **Contabilidade de custos.** 1 Ed. São Paulo: Atlas, 2001. 912 p.

MARION, J. **Contabilidade Básica,** 8 Ed. São Paulo: Atlas, 2007. 254 p.

MARRAS, J. **Administração de recursos humanos: do operacional ao estratégico.** 3 Ed. São Paulo: Futura, 2000. 336 p.

MARTINS,P; LAUGENI,F. **Administração.** 2 Ed. São Paulo: Saraiva. 2005. 562 p.

PHILLIPS, P. **Briefing: A gestão do projeto de design,** São Paulo: Blucher, 2007. 208 p.

OTTOMAN, J. A. **Marketing verde: desafios e oportunidades para a nova era do marketing.** 1 Ed. São Paulo: Makron Books, 1994. 190 p.

PHILLIPS, P. **Briefing: A gestão do projeto de design,** São Paulo: Blucher, 2007. 208 p.

ROUSSEAU, J. **A origem da desigualdade entre os homens.** 1 Ed. São Paulo: Penguin – Companhia,1964. 152 p.

SEBRAE. **Canvas: como estruturar seu modelo de negócio.** Disponível em: <<https://www.sebraepr.com.br/como-estruturar-seu-modelo-de-negocio/>>. Acesso em: 7 Mar. 2019.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Contrato Social da General Grãos

MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL: SOCIEDADE LIMITADA

1 - Adriana Malheiro Batista, brasileira, solteira, estudante, portadora do CPF 789.623.109-66, e do RG. 45.875.126-00, residente e domiciliada na Rua Claudomiro Ferreira Santos, 64, bairro Rita Marques de Jesus, General Salgado, S.P

2 - Gabriel de Andrade Neto, brasileiro, solteiro, auxiliar administrativo portadora do CPF 644.870.457-65, e do RG. 12.098.568-86, residente e domiciliado na Rua Asilio Antonio do Prado, 748, bairro Centro, General Salgado, S.P.

3 - Gisele Rosa Ramos, brasileira, solteira, designer gráfico, portadora do CPF 637.123.642-45, e do RG 23.509.648-20, residente e domiciliada na Rua Aparecido Garcia, 1408, bairro Jardim Granada, General Salgado - SP.

4 - Marina Aparecida da Silva, brasileira, solteira, funcionária pública, portadora do CPF 673.240.550-6, e do RG 21.643.087-69, residente e domiciliada na Rua Turíbio Teodoro de Castilho, 1629, bairro Vila Maria, General Salgado, SP, constituem uma sociedade limitada mediante as seguintes cláusulas:

1ª - A sociedade girará sob o nome empresarial Batista, Neto, Ramos & Silva Ltda e terá sede e domicílio na Rodovia Feliciano Sales Cunha KM 549, zona rural em General Salgado, SP.

2ª - Seu objeto social será prestação de serviço.

3ª - O capital social será de R\$ 3.252.248,74 (três milhões duzentos e cinquenta e dois mil, duzentos e quarenta e oito reais e setenta e quatro centavos), quotas de valor nominal de R\$ 1,00 (um reais), cada uma, subscritas,

3.1 e integralizadas, neste ato, em moeda corrente do País, pelos sócios:

Adriana Malheiro Batista: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gabriel de Andrade Neto: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gisele Rosa Ramos: nº de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Marina Aparecida da Silva: nº de quotas 813000 - R\$ 813.000,00.

Total: no de quotas: 3.252,248 - R\$. 3.252.248,74

3.2 que serão integralizadas até 01/06/2020, em moeda corrente do País, a partir de 01/04/2019 sendo distribuídas conforme segue:

Adriana Malheiro Batista: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gabriel de Andrade Neto: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gisele Rosa Ramos: nº de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Marina Aparecida da Silva: nº de quotas 813000 - R\$ 813.000,00.

Total: no de quotas: 3.252,248 - R\$ 3.252.248,74

3.3 e integralizado pela incorporação de um terreno de propriedades dos sócios situado na Rodovia Feliciano Sales Cunha KM 549, zona rural em General Salgado, SP, identificado na prefeitura municipal sob nº 562 e matriculado sob o n.º 12.345 no Cartório de Notas desta cidade, no valor de R\$ 3.252.248,74 (três milhões duzentos e cinquenta e dois mil, duzentos e quarenta e oito reais e setenta e quatro centavos), sendo distribuídas conforme segue:

Adriana Malheiro Batista: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gabriel de Andrade Neto: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gisele Rosa Ramos: nº de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Marina Aparecida da Silva: nº de quotas 813000 - R\$ 813.000,00.

Total: no de quotas: 3.252,248 - R\$. 3.252.248,74

3.4 e integralizado pela incorporação de um terreno rural de propriedade dos sócios: Adriana Malheiro Batista, Gabriel de Andrade Neto, Gisele Rosa Ramos e Marina Aparecida da Silva e conforme outorga uxória (marital) no fecho deste instrumento, no valor de R\$ 3.252.248,74 (três milhões duzentos e cinquenta e dois mil, duzentos e quarenta e oito reais e setenta e quatro centavos), sendo distribuídas conforme segue:

Adriana Malheiro Batista: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gabriel de Andrade Neto: no de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Gisele Rosa Ramos: nº de quotas: 813000 - R\$ 813.000,00.

Marina Aparecida da Silva: nº de quotas 813000 - R\$ 813.000,00.

Total: no de quotas: 3.252,248 - R\$. 3.252.248,74

4ª - A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

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

6ª - A sociedade iniciará suas atividades em 01/04/2019 e seu prazo de duração é por tempo indeterminado. (art 967 , CC/2002)

7ª - A administração da sociedade será exercida por ambos os sócios Adriana Malheiro Batistela, Gabriel de Andrade Neto, Gisele Rosa Ramos e Marina Aparecida da Silva, com os poderes e atribuições de praticar todos os atos pertinentes a gestão da sociedade, autorizado o uso do nome empresarial isoladamente ou conjuntamente por ambos os sócios, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao

interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

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

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

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

11ª – Os sócios Adriana Malheiro Batistela e Gabriel de Andrade Neto, na administração da sociedade, terão direito de uma retirada mensal, a título de “Pró-Labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes, e os sócios Gisele Rosa Ramos e Marina Aparecida da Silva, também terão o direito de uma retirada mensal, a título de “Pró-Labore”.

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

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

13ª – Os administradores declaram sob penas da lei, de que não estão impedidos de exercerem a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrarem sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14ª – Fica eleito o Foro de Fernandópolis, Estado de São Paulo, para exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados, lavram o presente instrumento em três vias de igual teor, que serão assinados por todos os sócios, juntamente com duas testemunhas, sendo a primeira via arquivada na Junta Comercial do Estado de São Paulo e as outras vias devolvidas aos contratantes depois de anotadas.

_____, _____ de _____ de _____.

Local data

Adriana Malheiro Batista Gabriel de Andrade Neto

Gisele Rosa Ramos Marina Aparecida da Silva

Testemunhas

Assinatura: Assinatura:

Letícia de Moura, RG. 12.872.032-43/SP

Janaina dos Reis, 03.570.660-15/SP

Visto do Advogado _____

Joice Garcia 230058 /SP

(Dispensado se a empresa for ME ou EPP)

APÊNDICE B – Manual de Integração da empresa General Grãos

**Manual de integração
General Grãos – Seus grãos em boas mãos**



Missão, visão e valores da nossa empresa

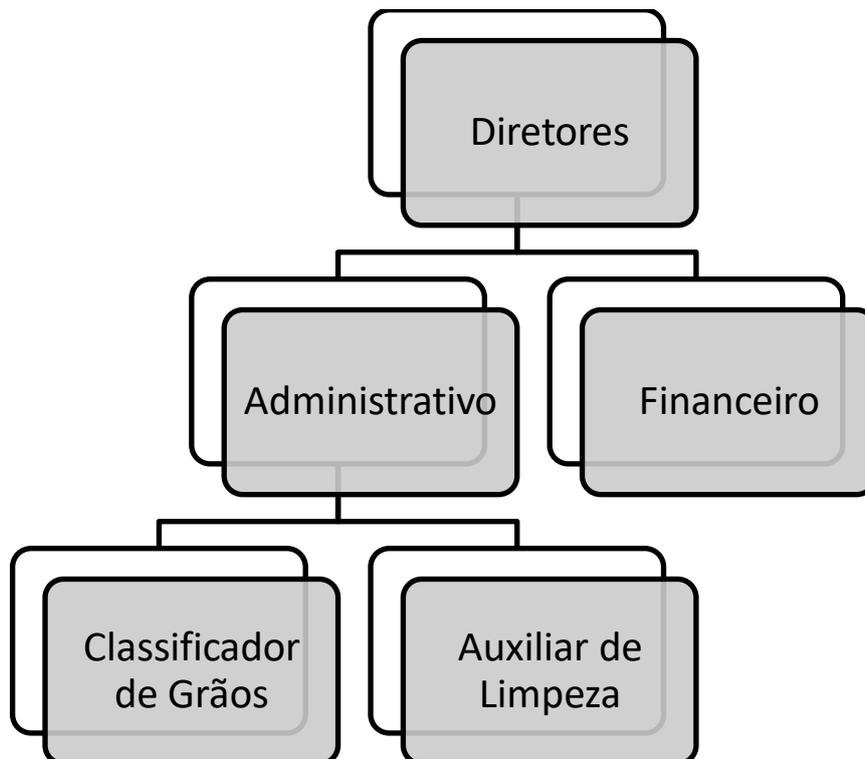
Missão: Oferecer serviços de qualidade que atendam e satisfaçam a necessidade dos nossos clientes por meio da excelência em secagem e armazenagem de grãos.

Visão: Ser referência em qualidade e atendimento no setor de armazenagem e secagem de grãos na região do Noroeste Paulista em um tempo estimado de 10 anos.

Valores: ética, comprometimento, responsabilidade, qualidade e confiança.

Organograma da empresa

O organograma mostra a estrutura interna da empresa, criando uma representação clara dos níveis hierárquicos em que se dividem uma determinada empresa.



DIREITOS E DEVERES DOS COLABORADORES E SOCIOS DA EMPRESA

Os sócios da empresa respondem pelos deveres e direitos estipulados por lei, onde os mesmos responsabilizam pelo bem-estar, e segurança de seus colaboradores. Enquadrando os mesmos nos direitos da CLT.

Tendo como destaques os seguintes artigos trabalhistas:

Art.166 A empresa é obrigada a fornecer aos empregados, gratuitamente, equipamento de proteção individual adequado ao risco e em perfeito estado de conservação e funcionamento, sempre que as medidas de ordem geral não ofereçam completa proteção contra os riscos de acidentes e danos à saúde dos empregados.

Art 168 Art. 168

Será obrigatório exame médico, por conta do empregador.

NR-1/ Empregador

Elaborar ordens de serviço sobre segurança e medicina do trabalho, dando ciência aos empregados, com os seguintes objetivos:

- I – Prevenir atos inseguros no desempenho do trabalho;
- II – Divulgar as obrigações e proibições que os empregados devam conhecer e cumprir;
- III – Dar conhecimento aos empregados de que serão passíveis de punição, pelo descumprimento das ordens de serviço expedidas;
- IV – Determinar os procedimentos que deverão ser adotados em caso de acidente do trabalho e doenças profissionais ou do trabalho;
- V – Adotar medidas determinadas pelo Ministério do Trabalho
- VI – Adotar medidas para eliminar ou neutralizar a insalubridade e as condições inseguras de trabalho.

Art. 157 da CLT

- I – Cumprir e fazer cumprir as normas de segurança e medicina do trabalho;
- II – Instruir os empregados através de ordens de serviço, quanto às precauções a tomar no sentido de evitar acidentes do trabalho ou doenças ocupacionais;

Deveres dos colaboradores

Estar presente no trabalho no horário, com tolerância de 5 minutos.

Caso haja falta, a mesma deverá ser justificada, caso não seja será descontado no pagamento seguinte.

Manter o ambiente de trabalho limpo e organizado.

Ter proatividade nas funções, estar disponível quando for necessário para épocas sazonais, onde haverá o surgimento de eventuais horas extras, flexionando horários de entrada e saída.

Em caso de uso de equipamento EPI, solicitar ao responsável do setor, materiais de qualquer espécie antes de chegar ao final.

Informar a empresa quando houver mudança de logradouro e/ou telefone.

Para finalizar, ambas partes cumprem com suas obrigações, para o bem-estar e o bom convívio da empresa, e do ambiente de trabalho.

Não será aceita toda e qualquer tipo de discriminação com funcionários, colaboradores e clientes.

COMO NOS ENCONTRAR:

Endereço fixo: Rodovia Feliciano Sales da Cunha, 549, Zona Rural, General Salgado – SP

Telefone: (17) 3832-1234

Whatssap: (17) 91234-567

Facebook: generalgraos@outlook.com