

**CENTRO ESTADUAL PAULA SOUZA
ETEC ALBERT EINSTEIN
Administração**

Felipe Pereira Diniz

Humberto Gabriel

Ingrid Valdarnini Grego

Nicholas Barbosa

Ruan Pablo Borba

SHS

SOLUÇÕES HIDRÁULICAS SUSTENTÁVEIS

SÃO PAULO

2023

Felipe Pereira Diniz
Humberto Gabriel
Ingrid Valdarnini Grego
Nicholas Barbosa
Ruan Pablo Borba

SHS
SOLUÇÕES HIDRÁULICAS SUSTENTÁVEIS

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Albert Einstein, Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, como pré-requisito para obtenção de título de Técnico em Administração.

Orientadora: Professora Grace Mendonça

SÃO PAULO
2023

Felipe Pereira Diniz
Humberto Gabriel
Ingrid Valdarnini Grego
Nicholas Barbosa
Ruan Pablo Borba

SHS
SOLUÇÕES HIDRÁULICAS SUSTENTÁVEIS

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado adequado como parte dos requisitos para obtenção do título acadêmico de Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – ETEC ALBERT EINSTEIN.

São Paulo, 8 de dezembro de 2023

Validadores:

Professor(a) _____

Menção: _____ Assinatura _____

MENÇÃO FINAL _____

Professora Orientadora Grace Mendonca

ETEC ALBERT EINSTEIN

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso

Nós, alunos abaixo-assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos autorais e patrimoniais de autores da obra SHS - SOLUÇÕES HIDRÁULICAS SUSTENTÁVEIS, Trabalho de Conclusão de Curso apresentado na ETEC Albert Einstein, município de São Paulo, em 08 de Dezembro de 2023, autorizamos o Centro Paula Souza a reproduzir, integral ou parcialmente, o trabalho e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais, a partir desta data, por tempo indeterminado.

São Paulo, 8 de Dezembro de 2023.

Nome	RG	Assinatura
Felipe Pereira Diniz	50307789-6	Felipe Pereira Diniz
Humberto Gabriel Lucas	52733562-9	Humberto Gabriel Lucas
Ingrid Valdarnini Grego	62862465-7	Ingrid Valdarnini Grego
Nicholas Santos Barbosa	50311762-9	Nicholas Santos Barbosa
Ruan Pablo Borba	62713833-0	Ruan Pablo Borba

Cientes:

Grace Mendonça
Professor(a) Orientador(a)

Elisabete de Souza Resendes
Coordenadora de Área

ETEC ALBERT EINSTEIN

TERMO DE AUTENTICIDADE

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC

Nós, alunos abaixo-assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na ETEC Albert Einstein, município de São Paulo, declaramos ter pleno conhecimento do Regulamento para realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos, ainda, que o trabalho apresentado é resultado de nosso próprio esforço, é autêntico e original, e que não há cópia de obras impressas ou eletrônicas,

São Paulo, 8 de dezembro de 2023.

Nome	RG	Assinatura
Felipe Pereira Diniz	50307789-6	Felipe Pereira Diniz
Humberto Gabriel Lucas	52733562-9	Humberto Gabriel Lucas
Ingrid Valdarnini Grego	62862465-7	Ingrid Valdarnini Grego
Nicholas Santos Barbosa	50311762-9	Nicholas Santos Barbosa
Ruan Pablo Borba	62713833-0	Ruan Pablo Borba

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos colegas de curso e familiares, pelo incentivo e apoio constantes.

“Água: a fonte da nossa vida. Nossa luta deve ser constante na defesa do meio ambiente e preservação das fontes das águas, o principal alimento para o ser humano.”

(Elaino Garcia)

RESUMO

O presente trabalho de conclusão de curso busca apresentar de forma detalhada o plano de negócios da empresa de Soluções Hidráulicas Sustentáveis (SHS). A missão da SHS é oferecer soluções sustentáveis e econômicas em sistemas hidráulicos, contribuindo para a preservação do meio ambiente e promovendo a conscientização ambiental no setor de construção civil. Portanto, a empresa criou produtos visando a conexão entre sustentabilidade, inovação e eficiência. Para o estudo de viabilidade da abertura da empresa, foram realizadas pesquisas bibliográficas referentes ao consumo de água e reuso de água cinza nas residências de moradores da cidade de São Paulo. Com base na análise de cálculos financeiros, conclui-se que a abertura e o funcionamento da empresa são viáveis e têm potenciais promissores. Este trabalho pode contribuir significativamente com a sociedade e o meio ambiente, visto que são apresentadas soluções para a economia de água e alternativas ecologicamente corretas para um mundo mais verde.

Palavras-Chave: sistema hidráulico; sustentabilidade; água cinza; meio ambiente.

ABSTRACT

This final paper seeks to present in detail the business plan of the *Soluções Hidráulicas Sustentáveis* (SHS) company. SHS's mission is to offer sustainable and economical solutions in hydraulic systems, contributing to the preservation of the environment and promoting environmental awareness in the construction sector. Therefore, the company created products aiming at the connection between sustainability, innovation and efficiency. For the feasibility study of opening the company, bibliographical research was carried out regarding water consumption and reuse of greywater in the homes of residents of the city of São Paulo. Based on the analysis of financial calculations, it is concluded that the opening and operation of the company are viable and have promising potential. This work can significantly contribute to society and the environment, as solutions are presented for saving water and ecologically correct alternatives for a greener world.

Keywords: hydraulic system; sustainability; greywater; environment.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

SHS - Soluções Hidráulicas Sustentáveis

SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	13
1 A EMPRESA.....	13
1.1 Diferencial Competitivo e Proposta de Valor	14
1.2 Cultura Organizacional.....	15
1.3 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	15
1.4 Setores de Atividade	16
1.5 Abertura de Empresa	17
1.6 Fonte de Recursos.....	17
2 ANÁLISE DE MERCADO	17
2.1 Estudo de clientes.....	18
2.2 Estudo de Concorrentes.....	19
2.3 Estudo de Fornecedores e parceiros estratégicos	20
3 PLANO DE MARKETING	21
3.1 4P's de Marketing	22
3.2 Tendências de Mercado.....	23
3.3 Oportunidades de Negócios.....	23
3.4 Descrição do Produto.....	23
3.5 Estratégias Promocionais.....	26
3.6 Estrutura de Comercialização	27
4 LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	27
5 PLANO OPERACIONAL.....	29
5.1 Layout	29
5.2 Capacidade produtiva	29
5.3 Processos Organizacionais.....	30
5.4 Necessidade de Pessoal.....	31
5.4.1 Cargos e funções.....	32
6 PLANO FINANCEIRO.....	34
6.1 Estimativa dos investimentos fixos.....	34
6.2 Capital de Giro	35

6.3	Investimento Total	35
6.4	Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa.....	36
6.5	Estimativa do Custo Unitário de Matéria Prima, Materiais, Diretos e Terceirizações	36
6.6	Estimativa dos Custos de Comercialização.....	37
6.7	Apuração dos Custos de Materiais Diretos e/ou de Mercadorias Vendidas	38
6.8	Estimativa dos Custos com Mão de Obra	38
6.9	Estimativa do Custo com Depreciação.....	39
6.10	Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais.....	40
6.11	DRE - Demonstrativo de Resultados.....	41
6.12	Indicadores de Viabilidade	42
6.12.1	Ponto de Equilíbrio	43
6.12.2	Lucratividade	43
6.12.3	Rentabilidade.....	43
6.12.4	Prazo de Retorno do Investimento	44
7	CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	44
8	PLANO LÓGISTICO	45
8.1	Layout do Estoque	46
8.2	Entrada e saída de estoque	46
8.3	Embalagem	47
8.4	Armazenamento	47
8.5	Relação de bens e equipamentos.....	48
9	INTERNACIONALIZAÇÃO	49
10	AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	51
10.1	Análise SWOT.....	54
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	55
	REFERÊNCIAS	56

INTRODUÇÃO

A S.H.S. surge como uma resposta visionária às crescentes demandas por soluções inovadoras e acessíveis na mitigação do desperdício de água e nos custos associados ao consumo doméstico. Fundada por um grupo de jovens empreendedores, a empresa vislumbra preencher lacunas significativas no cenário atual, propondo alternativas sustentáveis por meio de sistemas hidráulicos inovadores.

A essência da S.H.S. reside na oferta de soluções práticas e eficazes para o desperdício de água e, simultaneamente, promovendo o reuso consciente desse recurso vital no dia a dia dos brasileiros. Com uma abordagem responsável e alinhada aos anseios da sociedade e às necessidades do meio ambiente, a empresa posiciona-se como agente transformador na busca por práticas mais sustentáveis.

Esta pesquisa explora as bases conceituais, operacionais e estratégicas da S.H.S., mergulhando nos meandros de seus serviços voltados para a economia doméstica. A proposta da organização vai além do mero fornecimento de produtos, abrangendo a coleta, processamento, filtragem e direcionamento inteligente da água, proporcionando eficiência e comodidade ao consumidor. Este trabalho busca compreender e analisar criticamente os impactos e benefícios das soluções oferecidas pela S.H.S. no contexto socioambiental brasileiro.

1 A EMPRESA

A S.H.S. (Soluções Hidráulicas Sustentáveis) é uma empresa dedicada a encontrar soluções inteligentes e amigáveis ao meio ambiente para desafios relacionados à água, sem comprometer as finanças. O principal propósito da empresa é zelar pelo nosso planeta, ensinando a importância do uso consciente da água, especialmente na construção de residências e edifícios.

A visão da S.H.S. é se destacar como líder no desenvolvimento de sistemas hidráulicos sustentáveis, priorizando a inovação, eficiência e sustentabilidade em todas as suas operações.

Os valores fundamentais da S.H.S. incluem o compromisso com a preservação do meio ambiente, a busca por ideias inovadoras, a entrega de trabalhos de alta qualidade, eficiência operacional, ética nos negócios, transparência, contribuição para

a comunidade, responsabilidade social e parcerias estratégicas. Esses valores são os pilares que norteiam a S.H.S., refletindo o seu comprometimento em construir um futuro mais promissor para todos nós.

1.1 Diferencial Competitivo e Proposta de Valor

O diferencial marcante dos sistemas da empresa reside na sinergia única entre sustentabilidade e economia. Sua abordagem inovadora para a reutilização de água não apenas preserva os preciosos recursos naturais, mas também fornece uma solução economicamente vantajosa. Ao reciclar a água coletada do chuveiro para diversas finalidades, como descargas e lavagens de roupas, a empresa está ativamente combatendo o desperdício hídrico e promovendo práticas mais sustentáveis.

A proposta da empresa não se limita a ser sustentável; ela também é uma escolha inteligente do ponto de vista econômico. A proposta de valor da SHS é criar um sistema hidráulico inovador que integra tecnologias e práticas sustentáveis para conservar água e energia em edifícios comerciais e residenciais. A abordagem da SHS compreende a criação de soluções abrangentes para a conservação de água e energia. Isso é alcançado por meio do desenvolvimento de um sistema de reciclagem de água cinza, permitindo seu uso em atividades não potáveis, como irrigação e descargas de vasos sanitários. Para maximizar a eficiência energética, a empresa integra bombas de água eficientes. A implementação de sensores e tecnologia de monitoramento inteligente possibilita a otimização do uso da água, a detecção de vazamentos e ajustes em tempo real. A SHS também enfatiza a educação e conscientização dos usuários finais, promovendo a importância da conservação de recursos hídricos e energéticos. Além disso, a avaliação constante do impacto ambiental é uma prioridade, evidenciando o compromisso da empresa com a sustentabilidade, refletida na redução do consumo de água e nas emissões de carbono.

A S.H.S. direciona seus produtos principalmente para pessoas físicas, lojas de construção (para revenda do sistema compacto/montagem) e pessoas que se preocupam com a sustentabilidade e com a economia, que tenham casas ou estejam construindo-as em busca de sistemas sustentáveis para sua residência, além de empresas.

1.2 Cultura Organizacional

A SHS é uma empresa que se preocupa com o meio ambiente e suas riquezas, riquezas essas que nos abastecem no dia a dia, como a água.

A água é fundamental para nossa sobrevivência e é por essa missão que a empresa é focada em oferecer soluções juntos aos seus parceiros e colaboradores cada vez mais inteligentes e inovadores, para assim fazer um planeta melhor e mais sustentável.

Com isso, o bem-estar dos colaboradores é fundamental para um maior teor produtivo e a SHS quer que os funcionários se sintam bem por estarem nessa missão com a empresa e é por isso que é imprescindível que os colaboradores sejam capacitados e ajam com respeito, dignidade e empatia tanto com os colaboradores quanto com os clientes.

Pensando na união do grupo de funcionários, a empresa utilizará uniformes na coloração azul marinho para trazer harmonia e união em seus ambientes de trabalho. É imprescindível trazer ao cliente a imagem de uma empresa séria e preocupada em oferecer as melhores soluções para eles. O uniforme será variável conforme as funções da empresa, para os colaboradores da linha de frente, do atendimento aos parceiros até os de campo (de instalações/manutenções em residências) será dado um uniforme azul marinho estilo macacão e uma bota, já para os colaboradores da área administrativa será utilizado um uniforme camisa mais calça na coloração azul marinho, ficando livre para decidir o calçado conforme gosto pessoal, vedado somente o uso de qualquer tipo de calçado aberto, como chinelo e sandálias.

Apesar de ser um ambiente livre e aberto a ideias a SHS é totalmente contra qualquer tipo de difamação, reclamações ou correções em público tanto por parte dos líderes da empresa quanto por parte dos funcionários.

1.3 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

Nome: Felipe Pereira Diniz

Endereço: Rua Diogo de Ordonhes, 918

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo

Telefone: (11) 2773-9187

Formação Acadêmica: MBA em Administração de Empresas

Habilidades: Facilidade de falar em público; Identidade com atividades administrativas e de liderança; Responsabilidade e organização.

Sócio 2

Nome: Humberto Gabriel Lucas

Endereço: Travessa Ivan Pavlov, 713

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo

Telefone: (11) 2989-7384

Formação Acadêmica: Mestrado em TI (Tecnologia da Informação)

Habilidades: Facilidade de falar em público; Habilidades técnicas e em resolução de problemas.

Sócio 3

Nome: Ingrid Valdarnini Grego

Endereço: Rua Elisabete Bardon, 642

Cidade: São Paulo

Estado: São Paulo

Telefone: (11) 2915-5331

Formação Acadêmica: Doutorado em Economia

Habilidades: Identidade com atividades administrativas e de liderança; Responsabilidade e organização.

1.4 Setores de Atividade

A SHS é uma organização com fins lucrativos que oferece seus produtos sustentáveis principalmente para pessoas (sendo físicas ou jurídicas) que buscam economia, sustentabilidade e inovação. A SHS atua no ramo de Empresas Comerciais, nos setores de engenharia e tecnologia, no campo da engenharia hidráulica.

1.5 Abertura de Empresa

Capital Social: R\$ 300.200,00 (trezentos mil reais)

Sócio 1: Felipe Pereira Diniz **Participação:** R\$ 100.200,00 (33,4%)

Sócio 2: Humberto Gabriel Lucas **Participação:** R\$ 100.000,00 (33,3%)

Sócio 3: Ingrid Valdarnini Grego **Participação:** R\$ 100.000,00 (33,3%)

Forma Jurídica: Sociedade Empresária Limitada

A Sociedade Empresária Limitada, também chamada de “Ltda”, é um tipo de estrutura empresarial caracterizada, principalmente, pela limitação de responsabilidade dos sócios. Isso quer dizer que os sócios não são pessoalmente responsáveis pelas dívidas e obrigações da organização além do valor de suas contribuições aplicadas no capital social da organização.

Enquadramento tributário: Simples Nacional

Denominação Social: Sistemas Hidráulicos Sustentáveis Ltda

Nome fantasia: SHS ou SHSoluções (usado na remarcação dos produtos)

1.6 Fonte de Recursos

Os recursos destinados à implantação da empresa foram gerados, exclusivamente, pelos proprietários na aplicação do capital necessário.

2 ANÁLISE DE MERCADO

A SHS propõe uma solução que se destaca no mercado de soluções hidráulicas sustentáveis em São Paulo, uma cidade onde a conscientização ambiental e a busca por alternativas ecologicamente corretas estão se tornando cada vez mais frequentes.

A ideia de reutilizar a água do chuveiro para várias aplicações, como descarga e lavanderia, é inovadora e diferenciada, uma vez que muitas soluções convencionais se concentram na coleta de água da chuva. Isso abre oportunidades para economia de água e redução de custos, um argumento convincente para consumidores

individuais preocupados com o meio ambiente e empresas em busca de práticas sustentáveis.

Além disso, a estrutura de custos e a escalabilidade da solução, especialmente em galpões industriais, sugerem uma perspectiva favorável para a viabilidade financeira do projeto. É essencial continuar a aprimorar o sistema, coletar feedback do mercado e adaptar a estratégia à medida que o projeto avança, a fim de aproveitar ao máximo o potencial desse mercado em crescimento. O uso de dados e a colaboração com empresas e instituições já estabelecidas na área de sustentabilidade podem ser recursos valiosos para o sucesso contínuo de seus trabalhos.

2.1 Estudo de clientes

A empresa possui clientes pessoas físicas e jurídicas como público-alvo.

No caso das pessoas físicas, o público-alvo inclui adultos jovens e de meia-idade, com a maioria na faixa etária de 25 a 45 anos, mas também pode atrair algumas pessoas mais maduras até os 60 anos. Não há distinção significativa de gênero, ou seja, contemplando homens quanto mulheres interessados em soluções sustentáveis. Pode incluir famílias de diversos tamanhos, mas muitos podem ser casais jovens ou solteiros que vivem sozinhos. O público pode ser diversificado, incluindo profissionais urbanos, trabalhadores autônomos, executivos e até mesmo estudantes. A faixa de renda tende a ser de classe média a média alta, com uma renda familiar mensal que varia de R\$3.000,00 a R\$8.000,00. A maioria deve ter pelo menos o ensino médio completo, e muitos podem ter diploma de ensino superior. Esse público se concentra principalmente em áreas urbanas ou suburbanas, onde a conscientização ambiental é mais alta, mas também pode abranger áreas rurais próximas a centros urbanos. Pode ser amplo, desde construção e imobiliário até serviços comerciais.

Já os clientes pessoas jurídicas, o produto ou serviço dependerá do setor, mas poderiam oferecer desde produtos de construção até serviços de consultoria em sustentabilidade. O perfil desse público contempla pequenas e médias empresas, com um número variável de funcionários, talvez de 10 a 100. O tempo no mercado varia, mas muitas podem estar estabelecidas há mais de 5 anos. Algumas podem ter filiais, geralmente em áreas urbanas ou industriais. A capacidade de pagamento pode variar amplamente com base no setor, mas empresas estabelecidas provavelmente têm uma boa capacidade de pagamento. São empresas bem estabelecidas que tendem a

ter uma boa reputação, enquanto startups podem estar buscando construir uma imagem no mercado.

2.2 Estudo de Concorrentes

A empresa Água Cinza é considerada uma concorrente por ter um produto semelhante de tratamento de água cinza. Possuem três variantes de produto. O tratamento de águas cinzas da casa como um todo, o tratamento isolado da água da máquina de lavar e o tratamento de água da chuva além de uma variante importante que é o tratamento de águas cinzas em condomínios.

Sobre o tratamento em condomínios é importante salientar que eles se limitam apenas na captação e filtragem de águas de máquinas de lavar e tanques, excluindo chuveiros, lavabos etc. Essa água cinza tratada passa por um armazenamento e desse armazenamento é direcionada para seu destino que é área externa do prédio para uso em irrigação, limpezas etc.

Estudando mais a fundo nosso concorrente, descobrimos que o sistema não é oferecido completamente por eles, se limitando apenas ao filtro dosador, deixando o restante do sistema (como armazenamento, bombeamento etc.) a cargo do cliente e é exatamente nesse ponto que a SHS se sobressai, não se limitando apenas na implementação e venda desse filtro, mas sim em um kit completo de reaproveitamento de águas cinzas com filtragem, armazenamento e bombeamento incluso no mesmo.

Em questão de valores, seu concorrente vende o filtro dosador na bagatela de R\$800 a vista ou 12x de R\$89,90 totalizando R\$899,90. Isso sem contar com o valor do frete, que para certas regiões pode passar dos R\$100,00 facilmente. Eles estão localizados em Brasília, mais precisamente na rua QR 405 CONJUNTO 21 - Samambaia Sul, Brasília - DF, no CEP 72319-221.

Por não se tratar de um sistema, e sim de um modelo de filtro para um possível sistema a ser implementado, é o ponto em que essas empresas se diferem. Como dito acima, a SHS oferece a formação de um kit pronto para uma possível instalação, ficando apenas a cargo do cliente contratar funcionários de sua preferência para fazer a implementação do kit em sua residência. Dessa forma, é retirada a responsabilidade do cliente de comprar o restante dos materiais necessários para a construção de um kit, evitando um possível estresse do cliente.

A proposta da SHS é parecida, mas a finalidade é diferente. Seus colaboradores não oferecem um único produto, eles oferecem todos os artifícios para a implementação de um sistema de coleta, tratamento, armazenagem e distribuição de águas cinzas saindo do básico que seu concorrente faz.

2.3 Estudo de Fornecedores e parceiros estratégicos

Para que uma empresa possa se destacar, ela sempre precisa oferecer o melhor. É por isso que os sistemas/kits da SHS terão em sua composição produtos de qualidade, fornecidos por parceiros estratégicos extremamente cruciais para o seu sucesso.

Os parceiros e fornecedores das caixas de armazenagem utilizadas para compor os produtos hidráulicos sustentáveis, são a Fortlev e a Tecnotri. A Fortlev é responsável pelo fornecimento das caixas de 1000 litros e 500 litros e a Tecnotri, através de sua tecnologia diferenciada, fornece suas cisternas de 600 litros modulares.

Já no coração do sistema, na parte da filtragem e tratamento da água, será implantado um dos melhores filtros da atualidade para esse tipo de situação. O filtro de 3 etapas da Global Filtros, principal e primeira parceria da SHS.

Já na parte de bombeamento, visando um bom desempenho com uma boa vazão, serão utilizados os modelos da Mérito Comercial que tem diversos tipos de bombas para diferentes situações. De acordo com o propósito da organização e a escolha dos demais componentes do sistema, considerou-se viável optar pela bomba periférica KSB Hydrobloc de ½ cavalo de potência.

A boa relação com os parceiros é fundamental para a empresa, principalmente para os clientes, que receberão nosso kit em suas residências e que esperam algo de qualidade. Os parceiros e fornecedores da empresa foram escolhidos com extrema atenção e preocupação para oferecer o melhor produto, com segurança e qualidade para seus clientes.

A SHS sempre busca melhores condições junto aos seus parceiros para trazer, progressivamente, preços mais acessíveis e melhor qualidade para seus clientes.

É importante salientar que os produtos comprados junto dos fornecedores parceiros passarão por uma remarcação básica com nossa marca, a SHS ou SHSoluções, como se trata de fabricantes o nosso acordo comercial é a liberação de

suas marcas para uso das nossa, o que traz ao produto maior exclusividade e presença para a empresa.

3 PLANO DE MARKETING

A estratégia de marketing da S.H.S. tem como foco consolidar sua posição como líder no mercado de soluções hidráulicas sustentáveis, mirando especialmente pessoas físicas pertencentes à classe média e superior, que buscam inovação e sustentabilidade para suas residências.

A empresa adota uma abordagem multicanal para divulgação, com presença online por meio de um site oficial, onde são disponibilizadas informações detalhadas sobre produtos, funcionalidades e benefícios. Além disso, as mídias sociais, incluindo Instagram, Facebook, WhatsApp e TikTok, são exploradas ativamente para alcançar e engajar o público-alvo.

A estratégia se estende também para a mídia tradicional, com presença em rádio e televisão para atingir um público mais amplo. O e-mail marketing é utilizado de forma direcionada, proporcionando atualizações, ofertas especiais e informações relevantes aos clientes. A participação em eventos e feiras específicos para construção, sustentabilidade e inovação visa promover os produtos e estabelecer conexões.

Além disso, a empresa busca fortalecer sua visibilidade por meio de parcerias estratégicas com outras empresas alinhadas aos valores de sustentabilidade. O marketing boca a boca é incentivado, promovendo clientes satisfeitos a compartilharem suas experiências.

O posicionamento da marca visa destacar a S.H.S. como referência em soluções hidráulicas sustentáveis, ressaltando-se pela inovação, qualidade e compromisso ambiental. A comunicação estratégica será pautada na transparência, educando o público sobre a importância da sustentabilidade e apresentando os benefícios práticos de seus produtos.

Para promover a marca, a empresa adotará ações promocionais, incluindo promoções sazonais, descontos especiais para clientes fiéis e programas de indicação para incentivar a disseminação positiva da marca. A avaliação de desempenho será realizada por meio de métricas como tráfego no site, engajamento nas redes sociais, taxa de conversão, feedback dos clientes e vendas.

O plano de marketing será dinâmico, adaptando-se às mudanças no mercado, feedback dos clientes e novas oportunidades de divulgação, com o objetivo não apenas de atrair novos clientes, mas também de estabelecer relações duradouras com um público que valoriza a inovação e a sustentabilidade em suas vidas cotidianas.

3.1 4P's de Marketing

Produto

Os produtos da S.H.S. são meticulosamente projetados para otimizar a eficiência energética, reduzir o desperdício de água e diminuir as despesas mensais dos lares. Incorporando tecnologias inovadoras, esses sistemas não só buscam reduzir o consumo de energia, mas também aumentar a durabilidade do sistema, oferecendo aos clientes soluções que aliam sustentabilidade e economia.

Preço

A S.H.S. adota uma abordagem de preços competitivos, tornando as tecnologias sustentáveis acessíveis aos clientes. A empresa explora incentivos fiscais e programas de subsídios para facilitar a adoção de sistemas hidráulicos sustentáveis. Além disso, são oferecidos planos de financiamento flexíveis, facilitando a compra e instalação dos sistemas.

Praça

A estratégia de distribuição da S.H.S. prioriza uma rede eficiente de distribuidores e revendedores, garantindo que os produtos estejam disponíveis em diversas regiões. Colaborações estratégicas com empreiteiras, construtoras e outras entidades relevantes permitem a integração dos sistemas hidráulicos sustentáveis em projetos de construção. A presença online também é fortalecida por meio de um site informativo, proporcionando aos clientes acesso fácil a detalhes sobre os produtos e serviços oferecidos.

Promoção

A promoção da S.H.S. se destaca por sua abordagem abrangente. Campanhas educacionais são implementadas para aumentar a conscientização sobre os benefícios dos sistemas hidráulicos sustentáveis, destacando a economia de recursos e o impacto ambiental positivo. A estratégia de marketing digital, incluindo SEO e mídias sociais, visa alcançar um público mais amplo e informar sobre produtos e promoções. A participação em eventos, como feiras e eventos da indústria,

proporciona uma oportunidade única de apresentar os sistemas hidráulicos sustentáveis, demonstrando suas vantagens aos potenciais clientes. Essas iniciativas combinadas contribuem para a consolidação da marca S.H.S. como referência em soluções hidráulicas sustentáveis.

3.2 Tendências de Mercado

A crescente conscientização ambiental leva a uma demanda crescente por soluções de sistemas hidráulicos em setores como construção, agricultura e indústria.

Quanto às regulamentações ambientais rígidas, os governos ao redor do mundo estão implementando regulamentações mais rigorosas relacionadas à eficiência energética e ao uso responsável da água, incentivando a adoção de sistemas mais sustentáveis

Pensando na questão de tecnologia e inovação, a empresa valoriza os avanços na tecnologia de sistemas hidráulicos, como sensores inteligentes e automação, que estão proporcionando melhorias significativas na eficiência e na gestão de recursos hídricos.

3.3 Oportunidades de Negócios

A colaboração com empresas de construção sustentável, ONGs e organizações ambientais pode abrir portas para novos projetos e oportunidades de mercado. Levando em conta a questão da diversificação de produto, expandir a linha de produtos para incluir sistemas hidráulicos sustentáveis personalizados para diferentes setores, como agricultura e indústria, pode ser uma ótima oportunidade de negócio.

Ampliam-se mais ainda as possibilidades com a presença global que podem ser exploradas através da exportação para mercados internacionais em crescimento, onde a conscientização ambiental está aumentando.

3.4 Descrição do Produto

A S.H.S oferece soluções para o desperdício de água e o reuso de água no cotidiano dos brasileiros. A empresa traz uma proposta eficaz e responsável, tanto com a sociedade, quanto com o meio ambiente. O produto é voltado para a economia doméstica sem esforço, disponibilizando sistemas que realizam a coleta, o processamento, filtragem e o direcionamento de água para outras áreas da residência do consumidor, como o transporte da água do chuveiro para a lavanderia, da lavanderia para a descarga etc.

O Sistema será comercializado em formato de kit. O kit é composto por 3 produtos/materiais fundamentais para o funcionamento do sistema, sendo:

Variante 1:

- 1 (uma) Bomba Periférica KSB Hydrobloc P500ng 1/2 Cv Monofásica 110v/220v
- 1 (uma) caixa d'água de 1000l da Fortlev
- 1 (um) filtro de 3 fases exclusivo para tratamento de água cinza da GlobalFiltros

Por se tratar de um sistema que pode servir para diversos tipos de casas, existem outras 2 variantes de kits, com diferentes tamanhos e capacidades de armazenamento, no caso:

Variante 2:

- 1 (uma) Bomba Periférica KSB Hydrobloc P500ng 1/2 Cv Monofásica 110v/220v
- 1 (uma) caixa d'água de 500l da Fortlev
- 1 (um) filtro de 3 fases exclusivo para tratamento de água cinza da GlobalFiltros

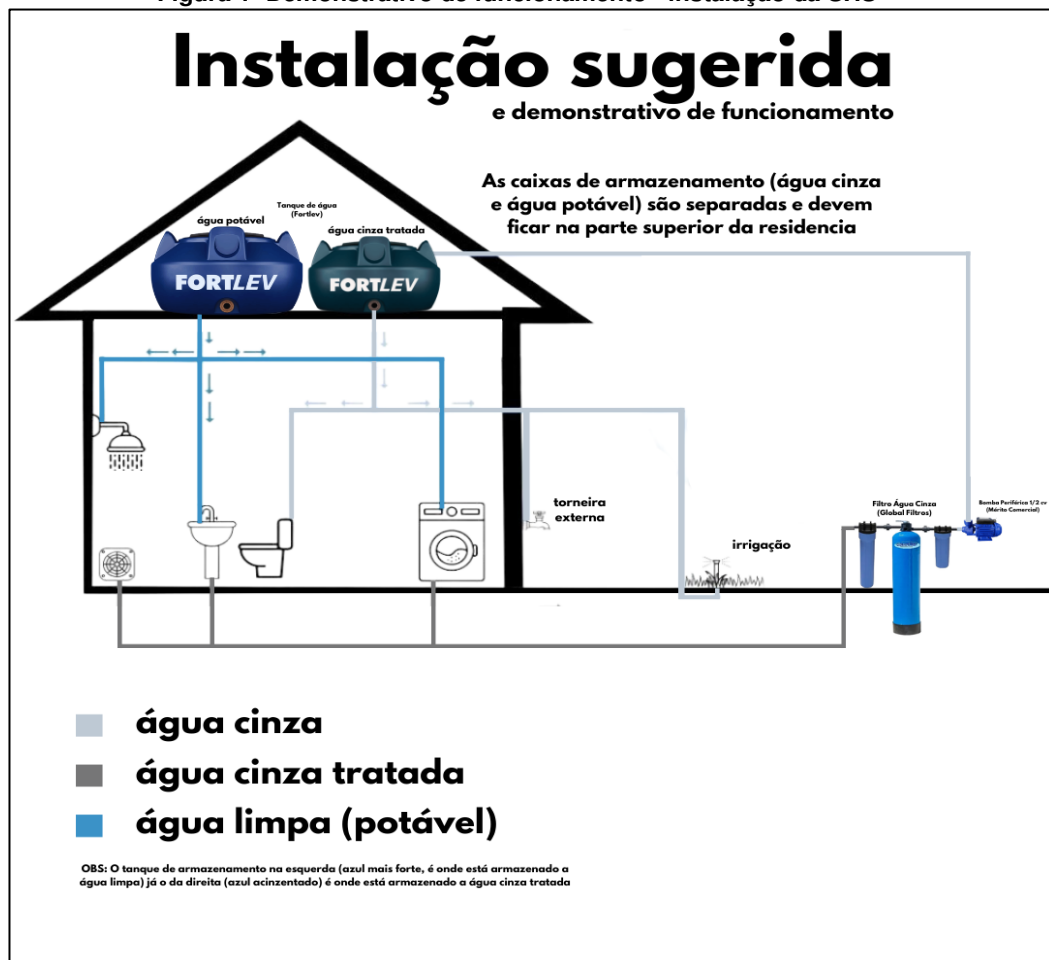
Variante 3 (Para ambientes com menores áreas disponíveis):

- 1 (uma) Bomba Periférica KSB Hydrobloc P500ng 1/2 Cv Monofásica 110v/220v
- 1 (uma) cisterna modular compacta de 600l da Tecnotri
- 1 (um) filtro de 3 fases exclusivo para tratamento de água cinza da GlobalFiltros

Todas as 3 variantes têm a mesma função: Trazer economia, tanto de água, quanto de recursos financeiros. A solução pode ser instalada de diversas maneiras, tornando-se interessante do ponto de vista de quem compra, já que se pode optar por três alternativas diferentes.

A seguir, o demonstrativo de funcionamento e uma sugestão de instalação que a SHS propõe:

Figura 1- Demonstrativo de funcionamento - instalação da SHS



Fonte: próprios autores, 2023.

3.5 Estratégias Promocionais

Sobre as estratégias promocionais, é importante salientar alguns tópicos que serão extremamente importantes para a divulgação da marca:

Conectar a empresa nas redes sociais; compartilhar conhecimento em webinars/seminários online; construir parcerias sólidas e estratégicas; participar de eventos especializados; concretizar patrocínios com construtoras; realizar e demonstrar testes utilizando IA.

Nas plataformas de mídia social como o LinkedIn, Facebook e Instagram, a empresa mostrará informações sobre os sistemas hidráulicos sustentáveis. Através de postagens regulares, a empresa oferece dicas úteis e apresenta estudos de casos reais para demonstrar como seus sistemas contribuem para projetos sustentáveis.

A SHS realizará webinários e seminários online gratuitos, em que vão apresentar maneiras de educar engenheiros e profissionais da construção sobre a importância da sustentabilidade no âmbito hidráulico. Durante esses eventos, apresentarão seus produtos e soluções, destacando como eles podem fazer a diferença.

Através da determinação de valores e visão da empresa de maneira objetiva e clara, é possível transmitir a responsabilidade e comprometimento com o meio ambiente e, assim, construir pontes para fortalecer a confiança e fidelidade com parceiros sustentáveis.

É essencial a participação de feiras e eventos do setor, para apresentar os produtos e estabelecer conexões significativas com outros profissionais. A ideia é transmitir que a SHS adora compartilhar sua paixão pela sustentabilidade nessas ocasiões.

Pensando no desenvolvimento sustentável e ecológico da organização, a SHS busca construir e solidificar relações e parcerias com construtoras responsáveis e certificadas com a sustentabilidade.

Outra estratégia essencial da empresa é o foco no desenvolvimento e na apresentação de projeções interativas ou protótipos dos sistemas a serem implementados. Assim, é possível mostrar aos clientes como elas funcionam e como podem ser integradas em diversos formatos e capacidades. Também será utilizada a tecnologia para criar experiências interativas, através de uma ferramenta de realidade

virtual, permitindo que os clientes experimentem virtualmente o funcionamento de suas soluções.

3.6 Estrutura de Comercialização

Os produtos são armazenados na sede da empresa, conforme demanda. Em geral, a estrutura de comercialização funciona da seguinte forma: Os produtos são comprados e vêm dos fornecedores parceiros para o armazém da empresa, onde são feitos e embalado os kits e suas variantes e em seguida são direcionados ao cliente final. Um processo simples, mas que é extremamente rápido e eficaz.

A captação de clientes começa na conscientização sobre o meio ambiente, principalmente por meio das redes sociais, em que há um fluxo alto de pessoas preocupadas com a sustentabilidade e construtoras atuantes no tema. Esse assunto é um ponto de discussão e reflexão cada vez mais comum entre pessoas que buscam contribuir e é em cima desse problema que a SHS traz a solução.

4 LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A sede está localizada na Avenida José de Brito de Freitas, 56 - Casa Verde, São Paulo – SP.

O galpão/depósito situado no bairro Casa Verde, um bairro relativamente seguro, com pouco ruído externo, bem localizado para uma boa logística, a sede tem 336 m² e possui apenas o piso térreo e um mezanino, onde tem diversas divisórias e espaços, além de uma sala grande onde poderão ser realizadas diversas reuniões. Possui 2 banheiros e espaço para uma possível copa. Também há espaço frontal para armazenagem de materiais/kits da SHS com facilidade de carga já que a porta central é ao lado.

Um ponto importante para a eficiência e praticidade na hora de carga e descarga de mercadorias/matérias-primas da empresa, é o fácil acesso à porta da frente que esse armazém possui.

Além disso, é perto de grandes avenidas como a Engenheiro Caetano Álvares, Braz Leme e da própria Marginal Tietê, facilitando a logística de entrega dos produtos aos clientes.

No lado externo do galpão, há um espaço para estacionamento de 1 (um) caminhão VUC (Veículo Utilitário Comum, ou popularmente conhecido como Bauzinho).

O aluguel é no valor de R\$8.500,00 por mês, com os valores adicionais do IPTU em R\$700,00.

Seguem abaixo algumas imagens da parte internas e externas do empreendimento:

Figura 2 - Partes Internas da empresa



Fonte: próprios autores, 2023.

Figura 3 - partes internas e externas da empresa



Fonte: próprios autores, 2023.

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout

Figura 4 - Arranjo Físico da Empresa



Fonte: próprios autores, 2023.

5.2 Capacidade produtiva

Com base em estudos e análises aprofundadas, a SHS planeja alcançar uma produção mensal de cerca de 640 kits em máxima escala, distribuídos entre 256 kits do EcoWater 1000L, 256 kits do EcoWater 500L e 128 kits do EcoWater 600L Modular. Contudo, vale ressaltar que essa projeção está atualmente limitada pelo espaço de armazenamento disponível e representa um cenário otimista de vendas maximizadas. No entanto, a expectativa realista aponta para a comercialização mensal de aproximadamente 35 a 70 kits durante o primeiro ano.

A evolução das vendas, aliada aos avanços tecnológicos e à crescente demanda por soluções sustentáveis, evidencia a clara possibilidade de expansão para a SHS. A empresa, ao aumentar sua linha de produção, implementar eficiências na gestão de custos e otimizar o uso do espaço disponível, vislumbra não apenas a expansão de suas operações, mas também um crescimento sustentável de seu faturamento ano após ano.

Essa estratégia de crescimento está alinhada não apenas com as projeções de demanda do mercado, mas também com a missão da SHS de oferecer soluções sustentáveis e inovadoras. A flexibilidade para se adaptar ao aumento da procura e a capacidade de ajustar suas operações são indicadores claros do potencial de sucesso e expansão da SHS no mercado.

5.3 Processos Organizacionais

No início do processo, a empresa realiza uma reunião com o cliente para compreender suas necessidades e objetivos sustentáveis em relação ao sistema hidráulico. Em seguida, uma avaliação detalhada do local onde o sistema será instalado é conduzida para adaptar o projeto às condições do ambiente, junto de parceiros estratégicos que poderão conduzir a instalação dele da melhor forma possível. É importante salientar que a instalação fica a cargo do cliente e de suas preferências. A SHS oferece alguns parceiros como opção para instalação, mas a palavra final é sempre do cliente.

A SHS oferece o melhor kit para o tipo de espaço disponível e quantidade de água gasta pelo cliente, por exemplo. Sempre que possível, ela também explora fontes de energia renovável, como energia solar ou eólica, para garantir uma abordagem verdadeiramente sustentável.

Os materiais são selecionados com cuidado, priorizando itens como bombas de alta eficiência, filtros de alta qualidade e durabilidade e caixas de armazenamento adequadas. Os materiais são adquiridos de fornecedores confiáveis e certificados, com foco na aquisição de produtos de baixo impacto ambiental e da melhor qualidade.

A instalação dos componentes hidráulicos é realizada de acordo com o projeto aprovado, assegurando a integridade e o desempenho sustentável do sistema. Por isso, é importante ter empresas e colaboradores com conhecimento adequado para fazer a instalação do sistema. A SHS, como dito previamente, sugere profissionais capacitados para a instalação do sistema, para que não ocorra problemas futuros com o sistema do cliente.

Testes de desempenho são realizados para garantir a eficiência do sistema. A SHS também estabelece um programa de monitoramento contínuo para acompanhar o desempenho do sistema e identificar oportunidades de melhoria.

A manutenção preventiva é realizada regularmente para garantir a eficiência contínua do sistema, minimizando desperdícios de água e energia. Em caso de problemas, a resposta da empresa é rápida para minimizar impactos negativos, os profissionais são escolhidos a dedo junto de nossos parceiros do ramo, para que a manutenção e o escoamento do problema sejam feitos da maneira mais rápida e eficiente possível.

A SHS fornece treinamento aos clientes sobre a operação eficaz do sistema e a importância da conservação de recursos hídricos e energéticos. Além disso, a empresa promove práticas sustentáveis entre clientes e colaboradores, enfatizando a importância da responsabilidade ambiental.

Dados sobre o desempenho do sistema, incluindo consumo de água, energia e eficiência global, são coletados e analisados para identificar áreas de melhoria e oportunidades de otimização.

Com base na análise de desempenho, a SHS implementa melhorias no sistema, como atualização de componentes ou otimização de processos, visando aprimorar a eficiência e a sustentabilidade. A empresa dedica esforço contínuo à pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias e práticas sustentáveis para futuras aplicações, mantendo-se na vanguarda da inovação sustentável.

A empresa gera relatórios periódicos que documentam o desempenho sustentável do sistema, fornecendo informações essenciais para clientes e partes interessadas sobre o impacto ambiental positivo do projeto. Isso demonstra o compromisso da SHS com a sustentabilidade e a transparência em suas operações.

5.4 Necessidade de Pessoal

O processo de seleção e recrutamento da SHS envolve várias etapas, quais sejam: Planejamento da contratação; Divulgação da vaga; Triagem de currículos; Entrevistas; Avaliação técnicas e práticas; Verificação de referências; Tomada de decisão e oferta de emprego.

A primeira, planejamento da contratação, é identificar a necessidade de contratar novos funcionários para determinada equipe da empresa e definir o perfil do cargo desejado. Isso inclui as habilidades técnicas necessárias, conhecimentos específicos em sustentabilidade e experiência relevante.

A segunda, divulgação da vaga, é divulgada a vaga de emprego em diferentes canais, como o site oficial, mídias sociais e em outros meios relevantes para alcançar potenciais candidatos interessados na área de sistemas hidráulicos sustentáveis.

Na terceira etapa, triagem de currículos, os currículos recebidos são revisados e selecionados com base nos critérios estabelecidos para a contratação dos empregados. Nessa fase, são avaliadas as qualificações dos candidatos, como formação acadêmica, experiência profissional, habilidades técnicas e conhecimentos em sustentabilidade.

Passando para a quarta etapa de entrevistas, os candidatos pré-selecionados são convidados para uma entrevista, que pode ser de forma presencial ou remota. Essas entrevistas envolvem perguntas técnicas relacionadas aos sistemas hidráulicos sustentáveis, como questões comportamentais e de adequação à cultura da empresa.

Na quinta etapa existe uma avaliação técnica e prática que dependendo do cargo e das necessidades para a inclusão do empregado em determinada equipe, os candidatos serão submetidos a testes técnicos ou práticos para avaliar suas habilidades e conhecimentos específicos em sistemas hidráulicos sustentáveis. Isso inclui a resolução de problemas e simulações, por exemplo.

Logo depois da sexta etapa, o candidato passa pela verificação de referências onde a SHS entra em contato com as referências profissionais fornecidas pelos candidatos para obter mais informações sobre as suas experiências anteriores e desempenho.

Já na reta final existe a tomada de decisão com base nas informações coletadas ao longo do processo seletivo, nós avaliamos e comparamos os candidatos para tomar uma decisão sobre quem será contratado. Em alguns casos, haverá mais de uma rodada de entrevistas ou etapas adicionais, dependendo da complexidade do cargo.

Na última etapa o candidato selecionado é contatado pela SHS e recebe uma oferta de emprego formal, que inclui informações sobre remuneração, benefícios, horários de trabalho, entre outros.

5.4.1 Cargos e funções

A SHS conta com uma equipe especializada e competente que atua desde a produção dos sistemas até a distribuição e entrega diretamente nas mãos de seus

clientes. Ao todo, a organização possui dez colaboradores, sendo: 1 diretor; 1 gestor financeiro; 1 auxiliar administrativo; 2 publicitários; 1 auxiliar de vendas online; 2 auxiliares de serviços gerais; 1 gestor logístico e 1 motorista.

O diretor tem como função principal supervisionar as operações diárias para garantir eficiência e eficácia. Além de identificar as tendências de mercado e oportunidades de desenvolvimento de produto, buscando sempre inovações e melhorias da empresa de soluções hidráulicas sustentáveis.

O gestor financeiro da SHS é responsável pelo desenvolvimento e planejamento financeiro da empresa, como a criação de orçamentos, projeções financeiras e planos de investimento. Além disso, ele também realiza análises de viabilidade, a gestão de fluxo de caixa, gestão de riscos financeiros e a otimização de custos.

O auxiliar administrativo da SHS tem como função a gestão de documentos, auxílio na coleta de dados e elaboração de relatórios, gestão de correspondências, entre outras atividades.

Os publicitários da empresa de soluções hidráulicas sustentáveis assumem uma função essencial na apresentação e marketing da proposta de valor da empresa e a imagem da marca. Eles também são responsáveis pela gestão das redes sociais da empresa e a organização de eventos e campanhas voltadas para a sustentabilidade.

O auxiliar de vendas online contribui nos processos de promoção, venda e suporte aos clientes que buscam produtos e serviços relacionados à área hidráulica com foco em sustentabilidade. Ele realiza atendimentos online aos clientes, processamento de pedidos, suporte técnico, recebimento de feedbacks dos clientes e análise de desempenho.

Os auxiliares de serviços gerais desempenham diversas funções dentro da SHS. Isso inclui a limpeza e organização das áreas de trabalho, execução de tarefas de manutenção básicas, controle de estoque de materiais de limpeza e o auxílio em eventos e reuniões da empresa.

O gestor logístico desempenha um papel essencial na eficiência operacional e na cadeia de suprimentos da SHS. Ele é responsável por monitorar e gerenciar os níveis de estoque dos componentes dos kits hidráulicos sustentáveis, garantindo que haja um equilíbrio adequado entre a oferta e a demanda dos produtos. Também é sua função implementar práticas eficientes de controle de estoque para minimizar

desperdícios e custos, buscar práticas sustentáveis nas operações logísticas e gerenciar a distribuição de produtos acabados de maneira eficiente, minimizando custos de transporte e prazos de entrega.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Estimativa dos investimentos fixos

A SHS destaca em seu patrimônio tangível e, conseqüentemente, em seu rol de investimentos fixos, diversos itens essenciais para suas operações. Entre estes, encontram-se móveis, como mesas, cadeiras e armários, e eletrônicos diversos, abrangendo desde notebooks e computadores até sistemas e eletrodomésticos como micro-ondas e geladeira. O valor total desses investimentos fixos é estimado em aproximadamente R\$17.878,21, refletindo a atenção da SHS à infraestrutura necessária para garantir operações eficientes e funcionais. Esses investimentos não apenas solidificam a base operacional da empresa, mas também ressaltam o compromisso com a excelência em suas atividades cotidianas.

Tabela 1 - Relação de bens e equipamentos

RELAÇÃO DE BENS E EQUIPAMENTOS			
Investimento Fixo			
MÓVEIS E ELETRÔNICOS	QTD	PREÇO UNIT	VALOR TOTAL
Mesa de escritório	7	R\$ 176,00	R\$ 1.232,00
Cadeira giratória	12	R\$ 144,00	R\$ 1.728,00
Mesa de refeição	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
Armário	2	R\$ 282,93	R\$ 565,86
Mesa de reunião	1	R\$ 492,71	R\$ 492,71
Notebook	3	R\$ 1.699,90	R\$ 5.099,70
Desktop	5	R\$ 1.205,02	R\$ 6.025,10
Impressora	1	R\$ 330,14	R\$ 330,14

Televisão	1	R\$ 759,90	R\$ 759,90
Geladeira	1	R\$ 774,90	R\$ 774,90
Micro-ondas	1	R\$ 419,90	R\$ 419,90
		TOTAL:	R\$ 17.878,21

Fonte: próprios autores, 2023.

6.2 Capital de Giro

No que diz respeito ao capital de giro da empresa, realizou-se o seguinte cálculo: (Estoque Inicial + Despesas Fixas + Outras Despesas). No caso específico, o montante investido no Estoque Inicial no primeiro mês de operação, considerando as três variantes de produtos, totaliza R\$149.994,75. Adicionalmente, a empresa possui uma despesa fixa de R\$43.833,15, não havendo outras despesas relevantes no momento para a SHS. O resultado desse cálculo aponta para um valor de R\$193.827,90, representando o capital de giro necessário para as operações iniciais da empresa. Esse cuidadoso planejamento financeiro destaca a responsabilidade da SHS em garantir a solidez de suas operações desde o início, demonstrando uma abordagem criteriosa na gestão dos recursos.

6.3 Investimento Total

O investimento total para o início do negócio foi calculado em R\$211.706,11, considerando a soma do Investimento Fixo, Capital de Giro e Estimativa de Investimentos Pré-Operacionais. Os sócios decidiram alocar um montante mais robusto, totalizando R\$300.000,00, superando ligeiramente os principais gastos e investimentos fixos. Essa escolha estratégica foi feita com a intenção de proporcionar uma margem de segurança em cenários desfavoráveis no início do empreendimento e para lidar com possíveis imprevistos que possam surgir no processo inicial do negócio. Esse investimento robusto reflete a abordagem cautelosa dos sócios em garantir a estabilidade financeira e o sucesso do empreendimento mesmo diante de adversidades.

6.4 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

De acordo com as análises detalhadas realizadas pela SHS, a projeção de faturamento para o início das operações é estimada em R\$359.583,33 no primeiro mês. É crucial ressaltar que essa estimativa segue uma trajetória progressiva nos meses subsequentes, indicando uma tendência de crescimento ao longo do período inicial de atuação da empresa. Essa abordagem estratégica reflete a confiança da SHS não apenas na estabilidade inicial, mas também em uma expansão contínua à medida que a empresa se estabelece no mercado.

6.5 Estimativa do Custo Unitário de Matéria Prima, Materiais, Diretos e Terceirizações

Ao abordar o custo unitário de matéria-prima, torna-se crucial considerar a diversidade de produtos oferecidos pela SHS, cada um com seu valor unitário específico. Nesse contexto, o EcoWater 1000l, representando o primeiro produto da empresa, tem um custo de produção de R\$3.896,95 por kit. Em seguida, temos o EcoWater 500l, cujo kit é estimado em R\$3.570,95. O terceiro e último kit, pertencente à variante correspondente, demanda um investimento de R\$5.021,05 para ser produzido.

No que tange às Terceirizações, uma estratégia adotada pela SHS, optamos por manter um escopo diversificado, contando com três diferentes opções para garantir eficiência operacional e flexibilidade na gestão de recursos. Essa decisão reforça o compromisso da empresa em garantir um processo de produção robusto e adaptável às demandas do mercado, além de proporcionar uma abordagem estratégica para otimização de custos.

Tabela 2 - Preço de custo

PREÇO DE CUSTO			
PRODUTO	VALOR	FRETE	VALOR FINAL
KIT ECOWATER 1000L	R\$ 3.296,95	R\$ 600,00	R\$ 3.896,95
KIT ECOWATER 500L	R\$ 3.070,95	R\$ 500,00	R\$ 3.570,95
KIT ECOWATER MODULAR 600L	R\$ 4.521,05	R\$ 500,00	R\$ 5.021,05

Fonte: próprios autores, 2023.

Tabela 3 - Custos dos materiais por kit

CUSTO DOS MATERIAIS PRESENTES EM CADA KIT	
FILTRO ÁGUA CINZA 3 FASES GLOBAL FILTROS	R\$ 2.155,45
CAIXA ARMAZENAMENTO 1000L FORTLEV ROSQUEAVEL	R\$ 625,90
CAIXA ARMAZENAMENTO 500L FORTLEV ROSQUEAVEL	R\$ 399,90
CISTERNA MODULAR COMPACTA 600L TECNOTRI	R\$ 1.850,00
BOMBA PERIFÉRICA KS HYDROBLOC P500NG 1/2 CV MONOFÁSICA 110V/220V	R\$ 515,60

Fonte: próprios autores, 2023.

Tabela 4 - Serviços terceirizados

O QUE SERÁ TERCERIZADO?	
Limpeza	R\$ 1.500,00
Contabilidade	R\$ 2.500,00
Logística	-
Manutenção Hidráulica	-
RH	R\$ 3.000,00
TOTAL:	R\$ 7.000,00

Fonte: próprios autores, 2023.

6.6 Estimativa dos Custos de Comercialização

Os custos associados à comercialização de nossa empresa são regidos pelas diretrizes do Simples Nacional, especificamente no que diz respeito à fase 5, conforme detalhado no anexo 1. Nossa classificação se enquadra na categoria de "Comércio", sujeitando-nos a uma alíquota final de 11,00% sobre o faturamento.

Ao adentrar a fase 5 do Simples Nacional, compreendemos a importância de uma abordagem específica para empresas do setor de comércio. A alíquota de 11,00% representa não apenas uma obrigatoriedade tributária, mas também um elemento crucial na estruturação dos custos de comercialização. Esta consideração minuciosa reforça nosso compromisso em gerir de forma eficiente e transparente os aspectos fiscais de nossas operações.

6.7 Apuração dos Custos de Materiais Diretos e/ou de Mercadorias Vendidas

Para apurar com precisão o Custo de Mercadorias Vendidas (CMV), realizamos uma projeção trimestral com base na previsão de vendas. Conforme essa projeção, foram estimadas as quantidades de unidades vendidas para cada uma das três variantes: 41 unidades da EcoWater 1000L, 45 unidades da EcoWater 500L e 61 unidades da EcoWater 600L Modular, esta última sendo a mais comercializada. O cálculo do CMV para cada variante foi obtido multiplicando o Custo de Produção pelo número de unidades vendidas, resultando em R\$159.774,95 para a primeira variante, R\$160.692,75 para a segunda variante e R\$306.284,05 para a terceira variante, respectivamente. Esses valores, somados, totalizam o CMV trimestral presumido de R\$626.751,75. Essa metodologia robusta de cálculo proporciona uma visão precisa dos custos associados à produção e venda de cada variante, contribuindo para a eficiente gestão financeira da SHS.

6.8 Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Os custos associados à mão de obra na SHS compreendem o pagamento mensal de salários, benefícios e encargos sociais. Vale ressaltar que alguns colaboradores ocupam cargos que não possuem salários predefinidos, uma vez que participam ativamente nos lucros da empresa. Devido à natureza desses cargos de confiança, a SHS não determina antecipadamente um salário fixo, uma vez que a compensação desses colaboradores está vinculada diretamente à performance e ao sucesso da empresa, refletindo-se em suas respectivas participações nos lucros.

Essa abordagem destaca a estratégia da SHS em incentivar a responsabilidade e o comprometimento por parte dos colaboradores, alinhando seus interesses financeiros aos resultados e ao desempenho global da empresa. Tal modelo de remuneração não apenas estimula a eficiência e a dedicação, mas também promove um ambiente de trabalho colaborativo, onde o sucesso individual está intrinsecamente ligado ao sucesso coletivo da organização.

Tabela 5 - Cargos e salários

Cargos	QTD	Salário
Diretores/Sócios	1	-

Gestor Financeiro	1	-
Auxiliar Administrativo	1	R\$ 1.700,00
Gestor de Canal de vendas	2	R\$ 1.680,00
Auxiliar de vendas online	1	R\$ 1.480,00
Auxiliar de serviços gerais	2	R\$ 1.550,00
Gestor Logístico	1	-
Motorista	1	R\$ 2.350,00
TOTAL	10	R\$ 8.760,00

Fonte: próprios autores, 2023.

6.9 Estimativa do Custo com Depreciação

Com base nos cálculos referentes aos maquinários, equipamentos, eletrônicos e móveis que compõem o Investimento Fixo da SHS, foi estimado um valor mensal de depreciação de aproximadamente R\$259,69, totalizando aproximadamente R\$779,07 no trimestre. Vale ressaltar que, devido à quantidade limitada de maquinários, móveis e equipamentos da SHS, o valor de depreciação é relativamente mais baixo do que o usual. Essa condição evidencia uma gestão eficiente dos ativos da empresa, resultando em uma depreciação mais moderada, o que contribui positivamente para a saúde financeira do empreendimento.

Tabela 6 - Depreciação de bens

Tabela de Depreciação de bens			
CONTAS	VALOR	TAXA MENSAL	
Maquinários e Equipamentos	R\$ -	0,83%	R\$ -
Móveis e Utensílios	R\$ 4.468,57	0,83%	R\$ 37,09
Equipamentos Eletrônicos	R\$ 13.409,64	0,0166	R\$ 222,60
Ferramentas	R\$ -	0,83%	R\$ -
TOTAL	R\$ 17.878,21		R\$ 259,69

Fonte: próprios autores, 2023.

6.10 Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais

Dentro do escopo dos custos fixos mensais da SHS, englobamos uma variedade de elementos essenciais para a operação eficiente da empresa. Estes incluem despesas como aluguel, aluguel de caminhão, água, energia, telefone, internet, material de escritório, publicidade, salários dos colaboradores e serviços de terceirização.

Detalhando esses investimentos fixos, temos o aluguel da infraestrutura operacional estabelecido em R\$8.500,00, enquanto o aluguel do caminhão, um componente crítico para a logística da SHS, está estimado em R\$4.490,00. As despesas operacionais básicas, como água, energia, telefone e internet, totalizam R\$1.100,00, refletindo o compromisso da empresa com práticas sustentáveis e uma comunicação eficaz.

No que diz respeito ao suporte administrativo, despesas com material de escritório são orçadas em R\$200,00, e a publicidade, essencial para a visibilidade e sucesso da SHS, demanda um investimento de R\$1.500,00. Os salários dos colaboradores, um pilar crucial para o funcionamento da empresa, somam R\$21.243,15, representando 80% do total dos salários. Adicionalmente, os serviços terceirizados, uma escolha estratégica para otimização de recursos, implicam em R\$7.000,00 em custos fixos mensais.

Assim, a SHS prevê um gasto total de R\$43.833,15 em suas despesas fixas mensais. Essa detalhada análise demonstra um cuidadoso planejamento financeiro, alinhado com a busca pela eficiência operacional e o compromisso em garantir uma base sólida para o sucesso contínuo da empresa.

Tabela 7 - Despesa fixas

Despesa Fixa	
Item	Total
Aluguel	R\$ 8.500,00
Aluguel de caminhão	R\$ 4.490,00
Água	R\$ 200,00
Energia	R\$ 500,00
Telefone e Internet	R\$ 200,00
Material de Escritório	R\$ 200,00
Publicidade	R\$ 1.500,00

Salários +80%	R\$ 21.243,15
Terceirização	R\$ 7.000,00
TOTAL	R\$43.833,15

Fonte: próprios autores, 2023.

6.11 DRE - Demonstrativo de Resultados

No primeiro trimestre, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) revelou uma Receita Bruta de R\$1.078.750,00, da qual foram deduzidos os Impostos sobre Vendas (Simples Nacional) no montante de R\$118.662,50. A Receita Líquida resultou em R\$960.087,50, após subtrair o Custo de Mercadoria Vendida (CMV) de R\$626.751,75. O Lucro Bruto alcançou R\$333.335,75. As Despesas Operacionais, compostas por Despesas Administrativas de R\$131.499,45 e Depreciação ou Amortização de R\$779,07, totalizaram R\$132.278,52. O Lucro Operacional atingiu R\$201.057,23, antes de provisionar Imposto de Renda e Contribuição Social. O Lucro Líquido final, após a provisão desses impostos, foi de R\$201.057,23. Esses dados evidenciam a sólida performance operacional e financeira da empresa no período analisado.

Tabela 8 - DRE trimestral

DRE - 1º TRIMESTRE R\$	R\$
RECEITA BRUTA	R\$ 1.078.750,00
(-) Impostos sobre Vendas (Simples Nacional)	R\$ 118.662,50
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 960.087,50
(-) CMV (Custo de Mercadoria Vendida)	R\$ 626.751,75
LUCRO BRUTO	R\$ 333.335,75
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	
Despesas Administrativas	R\$ 131.499,45
Despesas Financeiras	-
Depreciação ou Amortização	R\$ 779,07

Outras Despesas	-
LUCRO OU PREJUÍZO OPERACIONAL	R\$ 201.057,23
(-) Provisão Imposto de Renda (1,2% da Receita Operacional)	-
(-) Provisão Contribuição Social (4% da Receita Operacional)	-
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 201.057,23

Fonte: próprios autores, 2023.

6.12 Indicadores de Viabilidade

Os indicadores de viabilidade da SHS, considerando um capital social inicial de R\$300.000, revelam uma performance excepcional no primeiro ano de operação, indicando uma gestão financeira sólida e estratégias eficazes de negócios.

Com uma rentabilidade anual de aproximadamente 268%, a SHS demonstra uma capacidade notável de gerar retorno sobre o investimento. Essa taxa mensal consistente de aproximadamente 22% ao longo do ano reforça a consistência desse desempenho, indicando uma rentabilidade sustentada ao longo do período.

A lucratividade de 18,71% no primeiro ano destaca a habilidade da SHS em converter suas receitas em lucro líquido, indicando uma gestão eficiente dos custos e despesas operacionais. Esse indicador é fundamental para avaliar a eficácia da estratégia de negócios da empresa.

O tempo de retorno de cerca de 1,5 trimestres, em relação ao investimento inicial, é um indicativo valioso da eficiência da SHS em recuperar rapidamente o capital social investido. Esse período curto sugere uma gestão eficaz e a capacidade da empresa de gerar fluxos de caixa positivos em um curto espaço de tempo.

Além disso, o ROI de aproximadamente 23% no primeiro ano de operações destaca o retorno positivo em relação ao investimento inicial de R\$300.000. Esse indicador robusto reflete não apenas a eficácia operacional da SHS, mas também seu potencial para um crescimento sustentável e lucrativo.

Assim, os indicadores de viabilidade da SHS, considerando o capital social inicial, reforçam não apenas a solidez financeira no primeiro ano, mas também a capacidade da empresa de se destacar e prosperar no mercado ao qual está inserida. Esses resultados positivos consolidam a SHS como uma organização financeiramente estável e estrategicamente bem-sucedida.

6.12.1 Ponto de Equilíbrio

O cálculo do ponto de equilíbrio da empresa de soluções sustentáveis foi fundamentado na divisão das despesas fixas pela margem de contribuição. A análise revelou que, para a empresa manter-se em uma condição estável e evitar prejuízos, é imperativo alcançar um faturamento mínimo de R\$141.854,00. Este montante representa não apenas um patamar necessário para cobrir todas as despesas fixas, mas também serve como referência para assegurar que a empresa opere em um estado de equilíbrio financeiro, garantindo a continuidade de suas operações de maneira sustentável. Essa abordagem estratégica e a definição clara do ponto de equilíbrio fortalecem a posição da empresa, permitindo uma gestão financeira mais assertiva e a tomada de decisões embasadas para garantir a viabilidade a longo prazo.

6.12.2 Lucratividade

Quanto à lucratividade do negócio, é relevante destacar que o empreendimento se mostrou bastante atrativo, alcançando uma margem de 18% no primeiro ano de operações. Essa métrica foi calculada utilizando a fórmula $\text{Lucro Líquido} / \text{Receita Total} * 100$, revelando uma performance positiva no aproveitamento dos recursos e na gestão financeira da empresa. Essa marca expressiva ressalta a capacidade do negócio em gerar lucro em relação à receita total, consolidando-o como uma operação sólida e eficiente.

6.12.3 Rentabilidade

O cálculo de rentabilidade foi determinado pela fórmula: $\text{Lucro Líquido} / \text{Investimentos} * 100$. O resultado revelou uma expressiva rentabilidade, atingindo

aproximadamente 268% ao ano, 67% ao trimestre e, conseqüentemente, 22% ao mês. Vale ressaltar que essa rentabilidade se destaca devido ao baixo valor investido inicialmente no negócio. Esses números evidenciam não apenas a eficiência operacional da empresa, mas também sua capacidade de gerar retornos significativos em relação ao capital investido, consolidando-a como uma opção atrativa no cenário de investimentos, principalmente em relação a outros investimentos fixos

6.12.4 Prazo de Retorno do Investimento

O período de retorno do investimento do capital social se inicia entre o quarto e quinto mês aproximadamente, correspondendo a um trimestre e meio após a inauguração da empresa. A análise é baseada na divisão do investimento inicial pelo lucro líquido, resultando em um trimestre e meio. Contudo, vale ressaltar que, dado o dinamismo dos dados empresariais, a lucratividade está sujeita a variações trimestrais, indicando que o lucro líquido acumulado superaria o capital inicial investido nesse período, mas que pode variar tanto para um número maior de meses quanto um número menor.

Esta análise detalhada destaca a complexidade do ambiente de negócios, evidenciando a necessidade de adaptação contínua às flutuações do mercado. Ao considerar o prazo de retorno, a SHS demonstra não apenas uma abordagem estratégica no gerenciamento financeiro, mas também uma compreensão profunda da dinâmica do setor. A capacidade de antecipar e ajustar as expectativas em relação ao retorno do investimento reflete a agilidade e o comprometimento da empresa em alcançar a sustentabilidade financeira a longo prazo.

7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A SHS adota uma estratégia de armazenagem e distribuição que se adapta ao crescimento progressivo das vendas, demonstrando um planejamento financeiro sólido. Com base nas estimativas de vendas, no primeiro mês, foram produzidos 35 kits, distribuídos entre as variantes de 1000l, 500l e 600l modular, com 10, 10 e 15 unidades, respectivamente. Essa abordagem progressiva continua nos meses subsequentes, onde no segundo mês a produção totaliza 48 kits (com 13, 15 e 20 respectivamente), no terceiro mês atinge 64 kits, e assim por diante.

Considerando as projeções de vendas, a SHS demonstra um planejamento sólido ao antecipar a produção de seus produtos de acordo com a demanda mensal, que segue uma trajetória progressiva e adaptativa. No primeiro ano de operação, estima-se um faturamento em torno de R\$4.315.000,00, representando um fluxo médio de vendas. Essa abordagem reflete não apenas a habilidade da empresa em atender às demandas imediatas, mas também sua visão de longo prazo e compromisso com o crescimento sustentável.

A previsão de faturamento, considerando um ano médio de vendas, destaca a consistência nas operações comerciais da SHS. A empresa não apenas busca atender às demandas imediatas de seus clientes, mas também projeta suas atividades de acordo com uma visão de longo prazo, demonstrando compromisso com o crescimento sustentável.

Ao estabelecer um patamar de vendas mínimo de R\$193.827,90 como capital de giro necessário para manter suas operações, a SHS adota uma postura financeiramente responsável. Isso sugere uma abordagem prudente na gestão de recursos, garantindo que a empresa esteja bem-posicionada para enfrentar cenários adversos. Em uma situação de vendas mínimas, onde se faz necessário vender pelo menos 9 unidades de cada variante para atingir o capital de giro necessário, a SHS demonstra sua resiliência e preparação para enfrentar desafios financeiros, reforçando sua posição como uma entidade sólida e preparada para os rigores do mercado.

8 PLANO LÓGISTICO

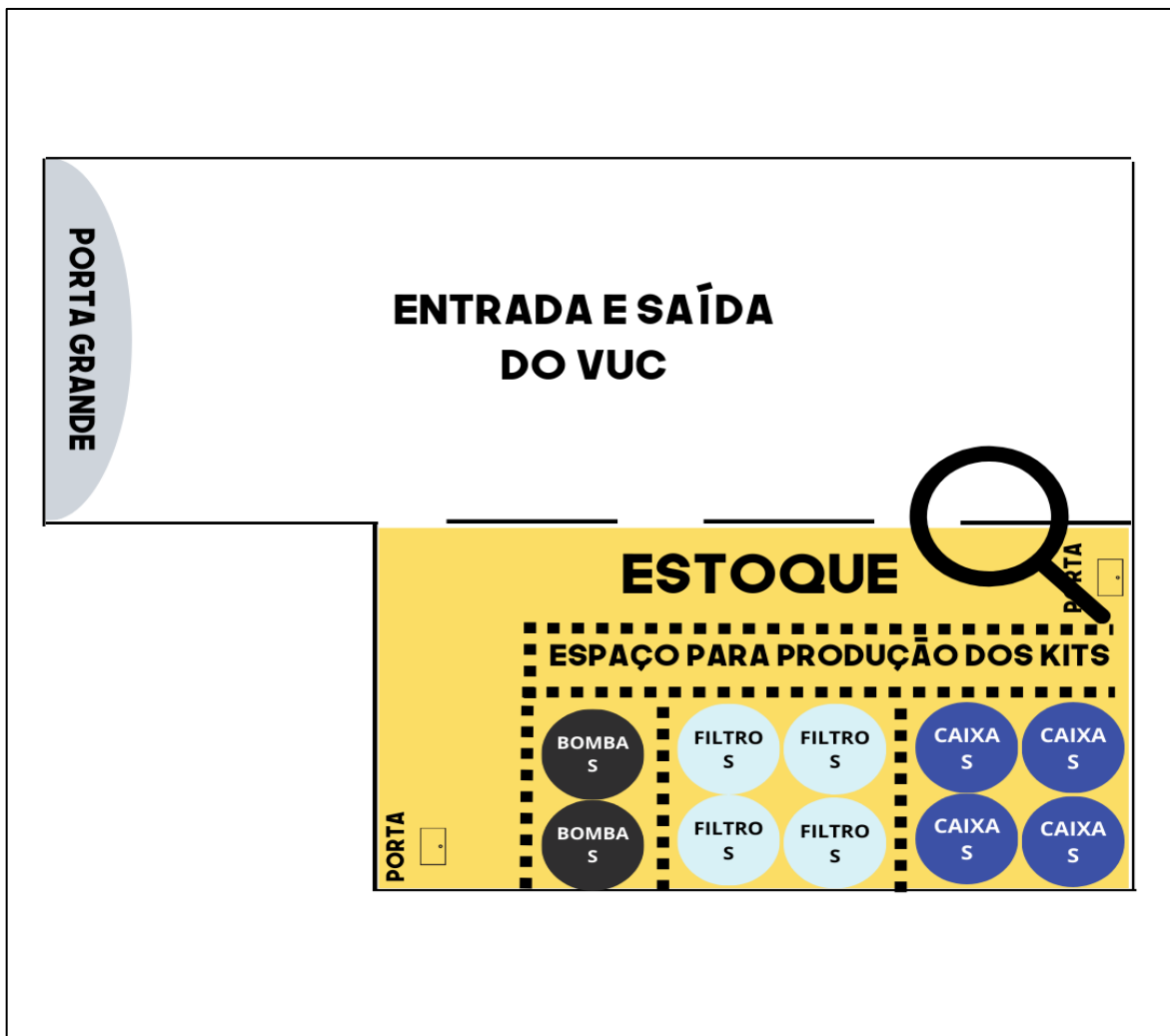
A SHS adota uma estratégia específica de armazenagem e distribuição que visa atender seus clientes de maneira ágil, eficiente e sustentável. A empresa planeja cuidadosamente a produção e armazenamento de seus produtos, antecipando-se à demanda mensal.

Uma vez que os produtos estão prontos, a empresa os organiza em kits, os quais são então carregados nos veículos de transporte, especialmente em Caminhões VUC (Veículos Urbanos de Carga). Nesse processo, o gerente logístico desempenha um papel crucial, sempre em busca das melhores rotas e caminhos para garantir que os kits sejam entregues de acordo com as preferências do cliente e dentro do prazo estimado.

Essa abordagem logística não apenas otimiza a eficiência da cadeia de suprimentos, mas também demonstra o compromisso da SHS com a sustentabilidade, uma vez que a escolha de veículos urbanos de carga pode contribuir para a redução do impacto ambiental nas áreas metropolitanas. Assim, a empresa alia a rapidez e a eficiência no atendimento ao cliente a práticas sustentáveis em suas operações logísticas.

8.1 Layout do Estoque

Figura 5 - Arranjo físico do estoque



Fonte: próprios autores, 2023.

8.2 Entrada e saída de estoque

O processo de entrada e saída de estoque na SHS é projetado para ser simples e eficiente. Os veículos encarregados de retirar e trazer novas peças de reposição

entram pela frente das instalações. No momento inicial, ocorre o rápido e eficiente carregamento ou descarregamento da mercadoria, garantindo uma operação ágil que otimiza tanto reposição quanto a movimentação e montagem do estoque.

8.3 Embalagem

Os processos de embalagem e armazenamento dos produtos são cruciais para o mantimento e preservação de qualidade dos sistemas.

Para que todos os produtos sejam embalados com excelência, são necessárias algumas etapas, como a limpeza e desmontagem dos sistemas para que haja a certificação de que eles estejam limpos e livres de qualquer resíduo. Além disso, é necessária a desmontagem e separação de peças que compõem o sistema para evitar qualquer acidente ou falha no seu funcionamento. O próximo passo é a etiquetagem das peças, para que haja uma melhor identificação e organização dos sistemas. Para realizar a embalagem dos produtos, são utilizados materiais adequados, como cintas de embalagem ou caixas de papelão para melhor proteção e preservação da qualidade. Depois disso, são adicionados às caixas dos sistemas alguns documentos, como manuais de usuário e lista de peças. Como última etapa na parte de embalagem dos produtos hidráulicos sustentáveis, a empresa lacra e adiciona etiquetas externas, com informações essenciais sobre o envio e instruções de manejo, evitando quedas ou acidentes durante o transporte.

O processo de entrada e saída de estoque na SHS é projetado para ser simples e eficiente. Os veículos encarregados de retirar e trazer novas peças de reposição entram pela frente das instalações. No momento inicial, ocorre o rápido e eficiente carregamento ou descarregamento da mercadoria, garantindo uma operação ágil que otimiza tanto reposição quanto a movimentação e montagem do estoque.

8.4 Armazenamento

As diretrizes sobre o armazenamento de produtos da empresa de Sistemas Hidráulicos Sustentáveis incluem diversas etapas essenciais para a preservação da qualidade e eficiência do produto.

Após os procedimentos de embalagem dos sistemas, eles são higienizados novamente e transferidos para o estoque de materiais. Logo depois, os produtos são armazenados em local seco e livre de umidade para evitar a corrosão e danos. O passo seguinte também se trata de uma proteção, no caso, contra a poeira e sujeira. Para isso, são utilizados capas e protetores de poeira. Uma etapa adicional, mas não menos essencial, é a lubrificação dos sistemas. Caso eles permaneçam por um longo prazo no estoque, são aplicados fluidos nas peças para evitar a corrosão e perda de eficiência do produto.

8.5 Relação de bens e equipamentos

Tabela 9 - Relação bens e equipamentos

RELAÇÃO DE BENS E EQUIPAMENTOS			
Investimento Fixo			
MÓVEIS E ELETRÔNICOS	QTD	PREÇO UNIT	VALOR TOTAL
Mesa de escritório	7	R\$ 176,00	R\$ 1.232,00
Cadeira giratória	12	R\$ 144,00	R\$ 1.728,00
Mesa de refeição	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
Armário	2	R\$ 282,93	R\$ 565,86
Mesa de reunião	1	R\$ 492,71	R\$ 492,71
Notebook	3	R\$ 1.699,90	R\$ 5.099,70
Desktop	5	R\$ 1.205,02	R\$ 6.025,10
Impressora	1	R\$ 330,14	R\$ 330,14
Televisão	1	R\$ 759,90	R\$ 759,90
Geladeira	1	R\$ 774,90	R\$ 774,90
Micro-ondas	1	R\$ 419,90	R\$ 419,90
		TOTAL:	R\$ 17.878,21

Fonte: próprios autores, 2023.

9 INTERNACIONALIZAÇÃO

Análise de Mercado: A SHS poderá oferecer os seus produtos para pessoas preocupadas com o meio ambiente e em busca de economia doméstica. O público presente nos países do Continente Europeu, como a Itália e a Romênia, por exemplo, são propícios e oportunos para a oferta dos sistemas hidráulicos sustentáveis, já que por lá, a ideia de sustentabilidade segue cada vez mais forte.

Plano de Negócios Internacional: A SHS é uma empresa que comercializa produtos hidráulicos de maneira sustentável e econômica para seus clientes. Sua missão é oferecer soluções sustentáveis e econômicas em sistemas hidráulicos, contribuindo para a preservação do meio ambiente e promovendo a conscientização ambiental no setor de construção civil. Os valores que a SHS preza são a sustentabilidade, inovação, qualidade, eficiência, compromisso com o meio ambiente, ética, transparência, responsabilidade social e parcerias estratégicas.

Pensando no comércio internacional, demandas e oportunidades de expansão, o país da Itália foi a opção escolhida pela empresa. O objetivo da organização de Soluções Hidráulicas Sustentáveis, a longo prazo, visa reduzir a dependência de um só mercado e público, reduzindo os riscos de flutuações econômicas, além de obter maior acesso a fornecedores mais baratos e inovações tecnológicas de outros países, mas infelizmente por se tratar de uma ideia/solução muito recente, a captação de parcerias, fornecedores e clientes pode ser extremamente difícil em um mercado desconhecido e extremamente diferente do Brasileiro.

Regulamentações e Leis Locais: Adentrando na complexidade do mercado global de sistemas hidráulicos, deve-se lembrar das regulamentações e leis locais do país selecionado. Elas variam consideravelmente de país para país, mas particularmente na Itália, o campo da engenharia hidráulica, a adaptação e conformidade com essas regulamentações podem ser complexas e onerosas, isso sem citar outros países em que o choque cultural e linguístico é ainda maior.

Custos e Orçamento: A expansão internacional geralmente envolve custos substanciais, desde despesas operacionais até logística e contratação de pessoal. Estimar e financiar esses custos é um desafio, principalmente se tratando de uma

ideia pouco consolidada e em ascensão, além de ser um fator chave o limitado orçamento para projetos mais ambiciosos.

Seleção de Parceiros Locais: Encontrar parceiros locais confiáveis e adequados pode ser uma tarefa difícil, especialmente sem uma rede de contatos estabelecida no mercado internacional, dificultando ainda mais a ideia ser diferente e pouco consolidada em mercados tanto nacionais quanto internacionais podendo “assustar” possíveis investidores que poderiam fortalecer o negócio em uma escala maior.

Cultura e Idioma: A adaptação a diferentes culturas e idiomas é um desafio que requer treinamento e compreensão intercultural. Isso pode ser um obstáculo significativo para a SHS, já que se trata de uma empresa que possui uma ideia em ascensão e pouquíssimo consolidada mundo afora, além de ter uma limitação em escopo e recursos.

Marketing Internacional: Adaptar estratégias de marketing para atender a diferentes preferências culturais é essencial para o sucesso internacional. No entanto, isso requer pesquisas e recursos adicionais, que podem ser limitados em uma empresa e ideia em ascensão

Logística e Cadeia de Suprimentos: Estabelecer uma cadeia de suprimentos internacional eficiente é um processo complexo e caro, que pode não ser viável para uma empresa em ascensão como a SHS

Gestão de Riscos: A gestão de riscos na expansão internacional é crucial, e a falta de experiência prática pode aumentar a probabilidade de problemas inesperados, principalmente por conta da enorme diferença cultural entre países, já que as legislações aqui do Brasil para o exterior diferem e muito.

Conclusão: Concluimos que, apesar das oportunidades atrativas que essa estratégia promove, empresas que desejam se aventurar nesse caminho precisam se preparar para enfrentar os desafios com mais resiliência, sabedoria e principalmente capital. A SHS, apesar de possuir um plano de negócios sólido e uma estratégia de entrada delineada, não conseguiu identificar viabilidade e potenciais progressões no mercado global em curto e médio prazo. No entanto, a empresa não descarta a possibilidade de participar ativamente do comércio internacional em um possível futuro. Por se tratar de uma solução que custa relativamente caro, a implementação de uma empresa para comercialização de kits como vendidos aqui no Brasil seria extremamente difícil, além de se tratar de outro país, outras legislações, cultura e

idiomas, a SHS vê como um árduo processo que pode não valer a pena já que propostas semelhantes ou estão sendo apresentadas ou já estão sendo comercializadas nesses países com um custo menor que o da SHS. Mas é válido salientar novamente que a possibilidade sempre vai existir, mas no atual momento não é possível implementar nossa ideia internacionalmente, mas em um futuro, com o tipo de negócio e ideia já implementada, a internacionalização vai ser sim considerada, mas no atual momento, com as condições atuais e com a ideia ainda em ascensão e pouco consolidada tanto em nosso país quanto internacionalmente, não vemos viabilidade para a internacionalização da SHS em mercados estrangeiros.

10 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A SHS é uma inovadora e dedicada empresa especializada em fornecer soluções hidráulicas sustentáveis para atender às crescentes demandas do mercado. Fundada em 2022, a SHS se destaca por sua abordagem comprometida com a sustentabilidade, oferecendo soluções eficientes que minimizem o impacto ambiental.

Pensando na oferta de produtos da SHS, podem-se levar em consideração os pontos de foco e objetivos a longo prazo para o sucesso da empresa, como as suas tecnologias de reuso de água cinza e a busca pela eficiência de seus produtos, através da projeção e otimização frequente de seus sistemas hidráulicos que reduzem o consumo de água e melhoram a eficiência energética.

O compromisso com a sustentabilidade é um valor essencial para todos os colaboradores e sócios da SHS, por isso eles prezam primordialmente pela inovação tecnológica em prol de soluções eficazes e ecologicamente responsáveis, além da promoção da conscientização sobre a importância da gestão sustentável da água, oferecendo programas de educação e treinamento para seus clientes e comunidades.

A definição de seu mercado-alvo pode ser considerada, de certa forma, ousada e inovadora. Apesar de haver a identificação da real necessidade de solução para tal questão socioambiental, poucas são as organizações que, de fato, investem ou adotam um olhar inovador e curioso para buscar maneiras viáveis de resolver ou “remediar” este problema.

A análise de mercado da empresa de soluções hidráulicas sustentáveis permite a criação de uma percepção inovadora e favorável em relação ao crescimento e consolidação da empresa no ramo de soluções hidráulicas sustentáveis, já que a sua

proposta de valor e oferta dos produtos é constantemente aprimorada com base nos feedbacks de seus clientes e pesquisas de desenvolvimento e inovação.

Sobre a concorrência direta e indireta da SHS, pode-se levar em conta o fato de que os sistemas não são oferecidos completamente por seus concorrentes, ou seja, geralmente a proposta oferecida por outras empresas se limita apenas à disponibilização do filtro dosador. Assim, é possível identificar uma grande oportunidade e necessidade da oferta de kits completos e específicos para o tratamento da água cinza, desde a filtragem até os processos de bombeamento e distribuição para a reutilização.

Em relação à estratégia de marketing efetuada pela empresa de soluções hidráulicas sustentáveis, pode-se concluir que ela é clara e eficaz por ser repleta de canais de comunicação e divulgação de produtos em eventos e campanhas. A sua estratégia de venda se dá, principalmente, por meio de colaborações com empreiteiras e construtoras, além de suas vendas online, que proporcionam aos clientes acesso fácil a detalhes sobre os produtos e serviços oferecidos.

As equipes de gestão da SHS possuem competências e habilidades adequadas para contribuir com o funcionamento e progressão da empresa. Mesmo que, inicialmente, a organização seja composta por poucos funcionários, eles estão otimamente capacitados e dispostos à buscar e alcançar o sucesso da marca e de seus produtos.

O layout da sede da empresa conta com dois andares de setores bem divididos e organizados, o que contribui para a fluidez dos processos operacionais e a distribuição dos produtos. A previsão da capacidade produtiva da SHS é um tanto quanto boa, levando em consideração a recente abertura e início de funcionamento da empresa.

As expectativas futuras sobre o volume de produção apontam para a comercialização mensal de aproximadamente 35 a 70 kits durante o primeiro ano. Isso mostra que a eficiência e o foco constante no desenvolvimento e inovação do produto, juntamente com a ampliação da linha de produção e a busca por maior eficiência na gestão de custos podem ser a receita para o sucesso da empresa de soluções hidráulicas sustentáveis.

Sobre as previsões e projeções financeiras, a SHS apresenta ótimos índices de rentabilidade levando em consideração a sua capacidade notável de gerar retorno sobre o investimento. Além disso, as taxas de lucratividade se mostram consistentes

e o ROI (Retorno sobre O Investimento) mostra um retorno positivo, indicando a eficácia operacional da SHS e seus potenciais para um crescimento lucrativo.

Ao abrir uma empresa, os sócios devem estar cientes e preparados para quaisquer tipos de riscos presentes no ambiente de trabalho. Além disso, é necessário avaliar esses possíveis riscos e criar estratégias de prevenção ou mitigação deles. Um dos possíveis riscos envolve mudanças nas regulamentações ambientais e de água que podem impactar as operações da empresa. Nesse caso, a SHS deve manter-se atualizada com as regulamentações e adaptar suas práticas conforme necessário.

Também é importante abordar riscos de mercado, como flutuações na demanda por sistemas hidráulicas sustentáveis, devido a mudanças nas preferências do consumidor ou condições econômicas. A diversificação de produtos e mercados, além de uma abordagem proativa para entender as tendências do mercado, pode ajudar a mitigar esse risco.

Os riscos tecnológicos são os que podem ser mais prejudiciais ao funcionamento dos sistemas hidráulicos sustentáveis, já que rápidas mudanças tecnológicas podem tornar os produtos obsoletos, e problemas técnicos podem surgir. Portanto, é necessário investir em pesquisa e desenvolvimento contínuos. Além disso, a SHS possui planos de contingência para lidar com falhas técnicas e ser ágil na adoção de novas tecnologias.

Sem dúvidas, toda organização se preocupa com os riscos financeiros. Para a prevenção de qualquer risco financeiro, é importante que a SHS tenha uma gestão financeira sólida, considerando fontes de financiamento, retorno sobre investimento e estratégias de redução de custos.

Por se tratar de um produto em que as matérias-primas possuem um custo um pouco elevado, o seu preço de venda não é acessível à públicos de renda-baixa, o que limita sua demanda por sistemas hidráulicos sustentáveis. Além disso, a SHS é uma empresa voltada para um setor inovador do mercado, o que indica, conseqüentemente, riscos em relação à aderência de seus produtos e consolidação de clientes e parceiros estratégicos.

Existem diversos riscos e possibilidades em relação ao crescimento da organização à longo prazo, pois no Brasil nunca foi proposto nenhum produto que apresentasse essas características e vantagens como os kits de sistemas hidráulicos sustentáveis da SHS.

Com certeza, é necessária a elaboração de um plano de negócios completo e detalhado da empresa, para que haja uma visão clara e objetiva das metas e expectativas para a abertura e funcionamento da SHS. Dessa maneira, é possível prever um bom pontapé inicial para o sucesso e deslanche da empresa.

A SHS está pronta e comprometida a ser a parceira preferencial na busca por um futuro mais sustentável, oferecendo soluções hidráulicas que equilibram as necessidades presentes com a preservação do meio ambiente para as gerações futuras.

10.1 Análise SWOT

A análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) de uma empresa é uma ferramenta de gestão estratégica essencial para identificar a situação atual e desejada da empresa. Nela, são analisados os fatores do ambiente interno (forças e fraquezas) e os fatores do ambiente externo (oportunidades e ameaças).

Figura 6 - SWOT

ANÁLISE SWOT			
	Forças	Fraquezas	
INTERNA	Sustentabilidade; Economia de água; Inovação; Praticidade	Dependência de fornecedores; Complexidade técnica; Falta de conscientização do mercado; Dependência de subsídios e incentivo	
	Oportunidades	Ameaças	
EXTERNA	Crescimento do mercado sustentável; Parcerias estratégicas; Incentivos fiscais; Crises Hídricas	Tecnologia Desatualizada; Dependência de Clientes Chave; Falta de Acesso a lugares mais distantes; Crises Econômicas	

Fonte: próprios autores, 2023.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando a questão socioambiental atualmente, o reuso de água cinza nas residências da cidade de São Paulo é essencial para reduzir os impactos ambientais e gerar economia doméstica.

Assim, para elucidar as considerações finais deste trabalho, resgatou-se o problema de pesquisa que é o desperdício de água. Este trabalho de conclusão de curso apresentou, identificou e analisou riscos e possibilidades em relação ao crescimento da organização à longo prazo.

Os resultados das pesquisas e avaliações do plano de negócios da SHS demonstram potenciais significativos quanto a aderência dos kits de sistemas hidráulicos sustentáveis por seus clientes e parceiros. A empresa de soluções hidráulicas sustentáveis chegou no mercado trazendo a conexão entre a economia, inovação e a sustentabilidade para a vida dos brasileiros.

Diante do atual cenário socioambiental, o reuso de água cinza em residências na cidade de São Paulo emerge como uma necessidade imperativa para mitigar os impactos ambientais e promover a economia doméstica. Nesse contexto, justifica-se plenamente o investimento nos kits de sistemas hidráulicos sustentáveis propostos pela SHS. Este trabalho de conclusão de curso, ao abordar o problema crítico do desperdício de água, não apenas identificou riscos, mas também delineou estratégias para o crescimento sustentável da organização no longo prazo.

Os resultados das pesquisas e a avaliação do plano de negócios indicam que os kits da SHS não só atendem às demandas do mercado, mas também apresentam potenciais expressivos para conquistar clientes e estabelecer parcerias estratégicas. A empresa não apenas oferece uma solução prática para o desperdício de água, mas também conecta de maneira inovadora os princípios de economia, sustentabilidade e inovação à vida cotidiana dos brasileiros. Portanto, o investimento na SHS não só responde a uma necessidade premente da sociedade como também se revela promissor no cenário atual e futuro, alinhando-se às crescentes preocupações com a responsabilidade ambiental e a eficiência no uso dos recursos hídricos.

REFERÊNCIAS

AEVO. **Plano de Negócios**. Disponível em: <https://blog.aevo.com.br/plano-de-negocios/>. Acesso em: 25 nov. 2023.

BEM PARANÁ. **Ponto de Equilíbrio para um mix de produtos** . Disponível em: <https://www.bemparana.com.br/publicacao/colunas/contabilidade-facil/ponto-de-equilibrio-para-um-mix-de-produtos/>. Acesso em: 22 nov. 2023.

CAJU. **Vale a pena ter o setor de RH terceirizado? Descubra agora!**. Disponível em: <https://blog.caju.com.br/cultura-organizacional/rh-terceirizado/>. Acesso em: 13 nov. 2023.

CRONOSHARE. **Quanto custa um serviço de contabilidade?**. Disponível em: <https://www.cronoshare.com.br/quanto-custa/servico-contabilidade>. Acesso em: 16 out. 2023.

FIA. **Capital de giro: entenda o que é, como calcular e como fazer?**. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/capital-de-giro/>. Acesso em: 22 nov. 2023.

FLASHAPP. **Entenda o que é a margem de contribuição e como calcular esse importante indicador**. Disponível em: <https://blog.flashapp.com.br/margem-de-contribuicao>. Acesso em: 22 nov. 2023.

GLASSDOOR. **Salário de Gestor de Logística**. Disponível em: https://www.glassdoor.com.br/Salários/gestor-de-logística-salário-SRCH_KO0,19.htm#:~:text=A%20média%20salarial%20de%20Gestor,%24%20156%20e%20R%24%2013.000.. Acesso em: 16 out. 2023.

GLASSDOOR. **Salários de Publicitário**. Disponível em: [https://www.glassdoor.com.br/Salários/publicitário-salário-SRCH_KO0,12.htm#:~:text=A%20remuneração%20variável%20de%20Publicitário,Publicitário%20nessa%20localidade%20\(Brasil\)](https://www.glassdoor.com.br/Salários/publicitário-salário-SRCH_KO0,12.htm#:~:text=A%20remuneração%20variável%20de%20Publicitário,Publicitário%20nessa%20localidade%20(Brasil)). Acesso em: 16 out. 2023.

GLOBALFILTROS. **Filtros Reuso Águas Cinzas Lavadoras Pias Chuveiros Gbf1200**. Disponível em: https://globalfiltros.mercadoshops.com.br/MLB-750834782-filtros-reuso-aguas-cinzas-lavadoras-pias-chuveiros-gbf1200-_JM. Acesso em: 4 out. 2023.

INDEED. **Como saber qual o piso salarial de motorista entregador?**. Disponível em: <https://br.indeed.com/conselho-de-carreira/pagamento-salario/piso-salarial-motorista-entregador>. Acesso em: 16 out. 2023.

INVESTNEWS. **Qual o valor dos principais pisos salariais de 2023?**. Disponível em: <https://investnews.com.br/geral/piso-salarial/>. Acesso em: 16 out. 2023.

JÁ CALCULEI. **Consulta enquadramento empresa**. Disponível em: <https://www.jacalculei.com.br/contabilidade-online/consulta-enquadramento-empresa/>. Acesso em: 31 out. 2023.

MAKROCAIXA. **RESERVATÓRIO MODULAR MAKROCAIXA**. Disponível em: <https://www.makrocaixa.com.br/reservatorio-modular/>. Acesso em: 6 out. 2023.

OHUB. **Preços de Terceirização de Limpeza**. Disponível em: <https://www.ohub.com.br/precos/limpeza-terceirizada>. Acesso em: 13 nov. 2023.

PAPERPLAST. **STRETCH**. Disponível em: <https://www.paperplast.com.br/papeis/opcoes-stretch.html>. Acesso em: 6 out. 2023.

SEBRAE. **Portal Sebrae**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em: 22 nov. 2023.

TAGPLUS. **Ponto de equilíbrio contábil: o que é e como calcular o do seu negócio**. Disponível em: <https://blog.tagplus.com.br/ponto-de-equilibrio-contabil/>. Acesso em: 22 nov. 2023.

VAGAS. **Gestor Financeiro**. Disponível em: <https://www.vagas.com.br/cargo/gestor-financeiro>. Acesso em: 16 out. 2023.

ÓTIMO GESTOR. **Saiba Como Calcular a Rentabilidade da Empresa**. Disponível em: <https://otimogestor.com.br/blog/saiba-como-calcular-a-rentabilidade-da-empresa/>. Acesso em: 22 nov. 2023.