

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Administração

Patrícia Cristina de Souza
Renata Cavalcante da Silva Cruz
Ricardo Alexandre Ferreira
Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva
Suelen Christina Santana Gonçalves

FRUITCALM - SUCO CALMANTE

Quintana - SP

2021

Patrícia Cristina de Souza
Renata Cavalcante da Silva Cruz
Ricardo Alexandre Ferreira
Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva
Suelen Christina Santana Gonçalves

FRUITCALM - SUCO CALMANTE

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.^a Esp. Ana Carolina Silvestrin Zani, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Quintana - SP

2021

Etec Prof. Massuyuki Kawano

Técnico em Administração

Patrícia Cristina de Souza

Renata Cavalcante da Silva Cruz

Ricardo Alexandre Ferreira

Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva

Suelen Christina Santana Gonçalves

FRUITCALM - SUCO CALMANTE

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração

Banca Examinadora

Prof. Ana Carolina Silvestrin Zani

Prof^a, Mara Regina Arenhard Thomaz
Avaliadora

Prof^a. Juliana Delgado Martins Raimundo
Avaliadora

Quintana, 30 de junho de 2021

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelos alunos Patrícia Cristina de Souza, Renata Cavalcante da Silva Cruz, Ricardo Alexandre Ferreira, Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva e Suelen Christina Santana Gonçalves. A Professora Orientadora Ana Carolina Silvestrin Zani, a Banca

Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

Dedicamos aos nossos pais, filhos e cônjuges, que durante toda a

trajetória nos incentivou, levando a
tão sonhada conquista.

Agradecimentos

Agradeço a Deus pelas nossas vidas e a oportunidade de concretizarmos esse objetivo. A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para nossa aprendizagem e conseqüentemente por nosso desenvolvimento pessoal e profissional. Dedicamos aos nossos pais, filhos e cônjuges, que nos apoiaram durante toda a trajetória que levou a tão sonhada conquista.

“As nuvens mudam sempre de posição, mas são sempre nuvens no céu. Assim devemos ser todo dia, mutantes, porém leais com o que pensamos e sonhamos; lembre-se, tudo se desmancha no ar, menos os pensamentos”.

PAULO BELEKI

RESUMO

Acompanhando as mudanças de rotinas, comportamentos das pessoas, de todas as faixas etárias, pensando nisso criamos um produto 100% natural que proporciona melhor qualidade de vida aos consumidores. Visto que tem como objetivo de contribuir no tratamento de ansiedade, estresse, aumento de imunidade e outras doenças. O tema foi baseado em testes próprios com algumas pesquisas bibliográficas, pesquisa por meio de formulário online e análise swot, identificando, forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. É necessário desenvolver um suco calmante com objetivo de reduzir a quantidade de pessoas com sintomas rotineiros. Conclui-se que as pessoas encontram dificuldades para lidar com as mudanças e atuais, aumentando o consumo de produtos naturais, sendo necessário a inovação de novos sabores no mercado, ofertando melhor qualidade de vida com custo e benefício viável a todos os consumidores.

Palavras chaves: Ansiedade, estresse, calmante, suco, imunidade e rotina.

LISTA DE GRÁFICO

GRÁFICO 01- Idade?.....	21
GRÁFICO 02- Você consome suco natural? 22	
GRÁFICO 03- Você tem o hábito de consumir maracujá e hortelã?	22
GRÁFICO 04- Qual valor você costuma a pagar em 1 litro de suco? 23	
GRÁFICO 05- Você faz uso de algum tipo de produto com ação calmante? 23	
GRÁFICO 06- Você compraria este suco a base de Maracujá e Hortelã c/ação calmante?	24
GRÁFICO 07- Qual faixa de preço você considera justa para este produto	24

LISTA DE FIGURA

FIGURA 01 – Valores Nutricionais	26
FIGURA 02 – Logo FRUITCALM	26
FIGURA 03 – Panfleto Informativo	28
FIGURA 04 – Cartão Informativo	29
FIGURA 05 – Layout ou Arranjo Físico	29
FIGURA 06 – Quadro De Modelagem De Negócios – Ferramentas Canvas	51

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	12
2. PLANO DE NEGÓCIOS	14
2.1. DADOS DOS FUNDADORES E EMPRESÁRIOS.....	14
2.2. Experiência profissional e atribuições.....	16
2.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	18
2.3.1. Setor de atividade.....	18
2.3.2. Forma jurídica.....	18
2.4 Capital Social.....	199
2.5. FONTE DE RECURSOS.....	19
2.6. ANÁLISE DE MERCADO.....	20
2.6.1. Análise dos clientes.....	20
2.6.2. Análise dos concorrentes.....	20
2.6.3. Análise dos Fornecedores.....	21
2.6.4. Pesquisa de Mercado.....	21
3. PLANO DE MARKETING	25
3.1. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS OU SERVIÇOS.....	25
3.2. PREÇO.....	26
3.3. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS.....	27
3.4. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO.....	27
3.5. LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA.....	28
3.6. MARKETING INSTITUCIONAL.....	28
4. PLANO OPERACIONAL	29
4.1. LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO.....	29
4.2. CAPACIDADE PRODUTIVA.....	29
4.3. NECESSIDADE DE PESSOAL.....	29
4.4. LOGÍSTICA.....	30
5. ANÁLISE FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA	30
5.1. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA.....	30
5.2. ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL PARA CADA PRODUTO.....	31

5.3. ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS MENSAS DA EMPRESA.....	31
5.4. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA.....	32
5.5 – ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO.....	33
5.6. CUSTO TOTAL.....	33
5.6.1 Custo total unitário.....	33
5.6.2. Preço de venda unitário.....	34
5.6.3. Custo total dos itens.....	34
5.7. DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS.....	34
5.8. PONTO DE EQUILÍBRIO.....	34
6. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	35
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	36
REFERÊNCIAS.....	37
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	38
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO PELO FORMS.....	42
APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS.....	51

1. INTRODUÇÃO

A sociedade atualmente tem se preocupado mais com a saúde e bem-estar do corpo e mente, por esse motivo, tem investido de forma considerável em uma alimentação de qualidade, atividades físicas e outras ações que traga benefício a saúde. Com essas informações, o mercado de alimentos naturais, orgânicos e funcionais tem recebido valorização, e por isso, aplicado alto investimento em busca de lucratividade.

O Brasil apresenta uma considerável biodiversidade de fruteiras, sendo que a potencialidade de suas frutas é enorme, O consumo de sucos de frutas no país encontra-se em plena expansão em todas as regiões: o Brasil possui mais de 20 polos de fruticultura distribuídos nas regiões Norte (Amazônia), Sul (frutas de clima temperado) e Nordeste (culturas irrigadas no semiárido). Várias frutas dessas regiões apresentam composição em aroma e compostos funcionais de grande valor, particularmente as frutas ricas em antioxidantes naturais como carotenoides, polifenóis e ácido ascórbico. (GISELE et al, 2017, p 3)

De acordo GISELE et al (2017, p 2) com crescimento constante nos últimos anos, a produção orgânica no Brasil ocupa atualmente uma área expressiva em termos mundiais, colocando o país dentre os maiores produtores mundiais de orgânicos.

A empresa FRUITCALM deseja desenvolver melhor qualidade de vida dos consumidores com produtos voltado ao bem-estar natural. Além de tudo a empresa usa frutas e ervas 100% naturais sem uso de agrotóxicos e aceleradores de crescimento. Obtemos uma vantagem significativa na economia do mercado por ser um produto 100 por cento natural e de baixo custo para o consumidor. A FRUITCALM é a solução do seu dia a dia, devido ao cotidiano as pessoas vivem estressadas, assim a empresa procura fornecer uma bebida calmante sem danos colaterais e sem conservantes para fornecer uma vida saudável de forma natural para o cliente, apenas por poucos ingredientes: a polpa do maracujá; folha de hortelã.

Segundo informações, atualmente a média de pessoas que procuram recursos naturais é alta, o uso de produtos naturais, fazem parte da medicina popular, auxiliando tratamentos de algumas doenças.

São vários os motivos pelos quais o mercado de sucos naturais oferece oportunidades. O principal é a mudança nos hábitos de consumo dos clientes: uma maior valorização da saúde e de produtos naturais faz com que os consumidores diminuam a demanda por bebidas processadas ou artificiais, como os refrigerantes, preferindo cada vez mais os sucos naturais. (TERRA, 2018)

Assegura e vincula prévio conhecimento de profissionais na área de saúde sobre a utilização de recursos naturais para fins fitoterápicos, sem riscos de intoxicação por uso inadequado. A busca por soluções alternativas para prevenir doenças faz com que haja crescimento nas vendas de produtos naturais.

De acordo com Tatiane (2019) o maracujá contém benefícios que ajudam no tratamento de doenças como ansiedade, depressão ou hiperatividade, e no tratamento de problemas de sono, nervosismo, agitação, pressão alta ou inquietação.

As folhas de hortelã são comuns “ervas remédios” para dores de cabeça, febres e problemas do sistema digestivo como a formação de excesso de gases, contra problemas respiratórios e dor de estômago, evita vômitos e são eficazes na indução da micção, melhora o metabolismo e ajuda a queimar a gordura extra, úteis no tratamento de mau hálito e prevenir doenças periodontais. (VIOLETA et al, 2013, p.9)

Nos dias de hoje observamos um alto índice de pessoas com doenças psicológicas como: ansiedade, estresse, depressão, insônia, entre outras. Devido à alta carga horária de trabalho, profissionais estão adquirindo doenças psicológicas e físicas, comprometendo o desempenho das empresas em que fazem parte, observamos um alto índice de pessoas com doenças psicológicas como: ansiedade, estresse, depressão, insônia, entre outras devido a alta carga horária de trabalho, profissionais estão adquirindo doenças psicológicas e físicas, comprometendo o desempenho das empresas em que fazem parte.

Na economia, o impacto negativo dessa variável tem sido estimado com base na suposição e nos achados de que trabalhadores estressados diminuem seu desempenho e aumentam os custos das organizações com problemas de saúde, com o aumento do absenteísmo, da rotatividade e do número de acidentes no local de trabalho (Jex, 1998). (PASCHOAL et al, 2004)

No decorrer dos dias não percebemos algumas atitudes que acaba prejudicando a nossa saúde, tanto como as dores e mal-estar. O fato de as pessoas começarem a sentir esses problemas ao longo do tempo trata-se de longos períodos de trabalho com atividades que requer muita concentração, atividades repetitivas, e outras similares.

Se não houver pausas regulares para alongamento e uma alimentação balanceada durante esse período, a pessoa começa a sentir o desgaste corporal e mental. Por tanto, depois de reagirem as dores procuram resoluções para o caso, comprando medicamentos para aliviar as dores por certo período.

Para evitar gastos com medicamentos encontrados em farmácias, o próprio indivíduo pode começar a mudar seu jeito de resolver esses problemas utilizando alimentos orgânicos: sucos, chás e outros que podem prevenir doenças crônicas e infecciosas.

Vale ressaltar que o consumo de bebidas com alta concentração de conservantes, tem sido um dos motivos pela falta de nutrientes que favorecem o bem-estar do indivíduo.

Há inúmeras pesquisas realizadas por Instituições de Ensino Superior no Brasil, principalmente nas Universidades públicas, a respeito do consumo de refrigerantes. Essas descobertas científicas divulgadas pelas Instituições apontam que a ingestão de substâncias com alto índice de gordura, conservantes e açúcares prejudica o organismo humano, levando a pessoa à obesidade, doenças cardíacas, pressão alta, câncer de estômago etc. (FIALHO et al, 2019)

Com isso, desejamos desenvolver um produto que possa ser benéfico aqueles que faram uso, promovendo a solução de problemas daqueles que necessitam de alívio corporal e mental, além de fornecer informações sobre qualidade de vida, hábitos alimentares saudáveis e mercado dos produtos orgânicos.

2. PLANO DE NEGÓCIOS

2.1. DADOS DOS FUNDADORES E EMPRESÁRIOS

Fundador 01	
Nome: Patrícia Cristina de Souza	
Endereço: Rua Rafael Silveira, 141	Cidade/Estado: Quintana – SP
E-mail: patcrissouza@outlook.com	Telefone: (14) 99698-2891

Atribuição do Fundador 01

Sócia, fundadora, irá exercer a função de contador, irá ficar responsável pelas finanças, tributárias, econômicas e patrimoniais de uma empresa, lidar com planilhas, demonstrativos de resultados, contas a pagar e a receber e guias de impostos.

Fundador 02	
Nome: Renata Cavalcante da Silva Cruz	
Endereço: Avenida São João, 195 - Centro	Cidade/Estado: Quintana – SP
E-mail: cavalcantesilvacruz@gmail.com	Telefone: (14) 99669-4079

Atribuição do Fundador 02

Sócia, fundadora, irá exercer a função de compradora da organização, onde ela irá ficar responsável pela compra da matéria-prima, por todo o processo de compras de bens e serviços para a empresa, organização de solicitações de compras internas, negociação de contratos e negociação com fornecedores.

Fundador 03	
Nome: Ricardo Alexandre Ferreira	
Endereço: Manoel Patrício, 387	Cidade/Estado: Quintana – SP
E-mail: rf89234@gmail.com	Telefone: (14) 99830-9985

Atribuição do Fundador 03

Sócio, fundador, irá exercer a função de diretor de produção, irá ficar responsável por acompanhar e avaliar os resultados da produção, é responsável por planejar, organizar e controlar as atividades de fabricação dos produtos da empresa, formulando e recomendando políticas e programas de produção.

Fundador 04	
Nome: Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva	

Endereço: AVENIDA JOÃO VILADANGOS, 254	Cidade/Estado: Quintana – SP
E-mail: ritapaiva003@gmail.com	Telefone: (14) 99655-7194

Atribuição do Fundador 04

Sócia, fundadora, irá exercer a função de gerente de recursos humanos, irá ficar responsável por planeja e desenvolver estratégias de recrutamento e seleção, treinamento e desenvolvimento, planos de cargos e salários, administração pessoal e relações trabalhistas e sindicais.

Fundador 05	
Nome: Suelen Christina Santana Gonçalves	
Endereço: Rua Flor de lis,30	Cidade/Estado: Quintana – SP
E-mail: Suelenfhg@gmail.com	Telefone: (14) 99826-1002

Atribuição do Fundador 05

Sócia, fundadora, irá exercer a função de analista de estoques, irá ficar responsável por controlar estoques e fazer os lançamentos da movimentação de entradas e saídas de mercadorias, se relaciona com toda área entrada e saída de mercadoria.

2.2. EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES

Perfil do Fundador 01:

Escolaridade:

- Ensino Médio Completo;
- Cursando Técnico Administração.

Experiência Profissional:

- Estudante.

Perfil do Fundador 02:

Escolaridade:

- Ensino Médio Completo;
- Cursando Técnico Administração.

Experiência Profissional:

- Balconista Farmácia 2008 – 2021.

Perfil do Fundador 03:

Escolaridade:

- Ensino Médio Completo;
- Cursando Técnico Administração.

Experiência Profissional:

- Empacotador, 2020;
- Auxiliar Produção, 2021.

Perfil do Fundador 04:

Escolaridade:

- Ensino Médio Completo;
- Cursando Técnico Administração.

Experiência Profissional:

- Alimentador de Produção 2013 - 2014;
- Agenciadora 2018 – 2019;
- Vendedora 2019;
- Balconista-2020-Atuando.

Perfil do Fundador 05:

Escolaridade:

- Ensino Médio Completo;
- Assistente Comercial;
- Cursando Técnico Administração.

Experiência profissional:

- Auxiliar de cozinha 2000 - 2004;
- Fiscal de Prevenção de Perdas 2010 - 2012;
- Vendedora 2012 - 2017;
- Balconista 2018 - Atuando.

2.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa: Indústria e Comércio De Bebidas Unidos LTDA.

Nome Fantasia: Fruitcalm

CNPJ: 09.260.821/0001-02

Missão: A empresa busca promover uma vida saudável aos clientes trazendo um produto natural, medicinal e saudável. Fazendo um produto que procura trazer bem-estar e qualidade de vida para os variados públicos.

Visão: Ansiamos ser diferentes com um produto na área alimentícia com efeito calmante totalmente natural, que traz uma vida saudável aos clientes, com mais tranquilidade e diminuição do estresse, da ansiedade, insônia, entre outras, do dia a dia.

Buscamos sempre qualidade na produção, bom relacionamento com os clientes e aumento nas relações no mercado nacional, tudo respeitando o meio ambiente.

Valores: Respeito ao cliente, disponibilidade, transparência, respeito ao meio ambiente, qualidade na produção e no atendimento, ética e honestidade.

2.3.1. Setor de atividade

A empresa se encontra no ramo de indústria alimentícia, focalizando na produção de sucos naturais.

2.3.2. Forma jurídica

A Empresa se enquadrara na forma jurídica EPP, tendo em vista o faturamento que ficará entre R\$180.000,00 a R\$ 360.000,00 anual.

2.3.3. Enquadramento tributário

Esta Empresa se enquadra no Simples Nacional de acordo com o CNAE, classe 10.33-3, cuja subclasse é 1033-3/01 que diz respeito a fabricação de sucos concentrados de frutas, hortaliças e legumes.

Faixa	Alíquot a	Valor a deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1º Faixa	4%	-	Até 180.000,00
2º Faixa	7%	R\$ 5.940,00	De 180.000,00 a 360.000,00
3º Faixa	9,50%	R\$ 13.860,00	De 360.000,00 a 720.000,00
4º Faixa	10,70%	R\$ 22.500,00	De 720.000,00 a 1.800.000,00
5º Faixa	14,30%	R\$ 87.300,00	De 1.800.000,00 a 3.600.000,00
6º Faixa	19%	R\$ 378.000,00	De 3.600.000,00 a 4.800.000,00

2.4. CAPITAL SOCIAL

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Patrícia Souza	R\$ 7.000,00
Renata Cavalcante	R\$ 7.000,00
Ricardo Alexandre	R\$ 7.000,00
Rita Paiva	R\$ 7.000,00
Suelen Christina Santana Gonçalves	R\$ 7.000,00
	Total: 35.000,00

2.5. FONTE DE RECURSOS

No início das atividades e abertura da empresa, serão utilizados recursos próprios, com a integração de capital social por parte dos sócios-fundadores. Também haverá utilização de recursos de terceiros, ou seja, empréstimos junto a bancos para compra de máquinas, equipamentos, moveis, utensílios e veículos.

2.6. ANÁLISE DE MERCADO

2.6.1. Análise dos clientes

Conforme observamos o mercado e analisamos nossos clientes e suas características, em média a faixa etária é de 12 meses a 90 anos ou mais em ambos os sexos, famílias de uma ou mais pessoas.

Esses clientes estão inseridos em todos os mercados de trabalho. Porém temos mais procura em clientes que tem em média de 1 a 3 salários-mínimos, residido em regiões vizinhas da cidade de Quintana – SP

2.6.2. Análise dos concorrentes

Empresa	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Natural One	Produto 100% Natural com frutas e vegetais frescos. Não possui ingredientes artificiais, a marca trabalha com linha de sucos e refrigerantes e ambiente.	R\$ 2,50 até R\$15,00	Cartão de crédito ou Boleto bancário	Telefônico: 0800-770-5547, ou www.natone.com.br . De segunda-feira a sexta-feira das 8:00 às 18:00 horas	Entrega por todo o Brasil, com distribuições em supermercados, varejos e entregas em domicílios. Proporcionando qualidade e melhorias a saúde de nossos clientes.
Naturalsuc	Produto 100% natural aonde sua matéria prima a própria empresa fabrica, sendo assim as frutas possuem alto padrão de qualidade. Empresa especializada em processamento de frutas, com atuação no mercado de concentrados e preparados de frutas a mais de trinta anos.	R\$ 5,00 até R\$ 25,00	Cartão de crédito ou Boleto bancário	Naturasuc@com.br , ou pelo número (54) 3268-3877 De segunda-feira a sexta-feira das 9:00 á 18:00 horas	Atender as indústrias alimentícias e cosmética, com entrega em todo o território Nacional. Atendendo grandes demandas e levando qualidade e confiabilidade aos nossos clientes
Laranjet	Produto 100% natural livre de conservantes e sem adição de açúcares mantendo o sabor e cor natural	R\$3,50 até R\$0.00	Cheques boletos bancários e cartão de crédito	De segunda-feira a sexta-feira das 9:00 às 18:00 Telefone (31) 3371-3033	Significante.

Conclusão da Análise dos Concorrentes: As empresas acima citadas utilizam da mesma qualidade de serviço e produto, diferenciando apenas preço e público-alvo. Porém as empresas Naturalsuc produz a sua matéria prima o pode trazer um grande diferencial na renda da empresa e até mesmo na qualidade de seu produto. Conclui-se que para se manter no mercado, é necessário acompanhar a concorrência e sempre buscando inovação e conhecimento para se obter um diferencial no serviço e qualificação no mercado.

2.6.3. Análise dos Fornecedores

Optamos pelas empresas Lojas Brasil, Lojas Americanas, Casas Bahia, Mercado Livre, pela rápida entrega e custo-benefício, e o fácil contato com as lojas por meios de sites, telefones e lojas físicas, permitindo maior praticidade. A matéria-prima exclusiva de fornecedores.

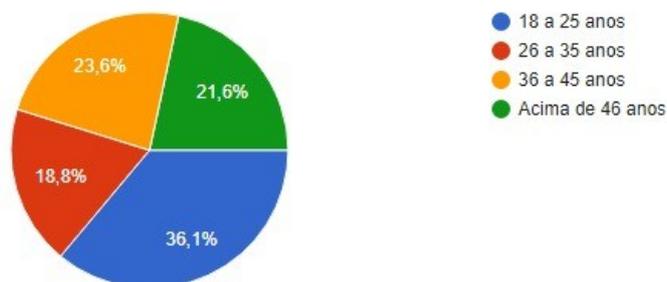
Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Lojas Brasil	Pia Industrial	R\$859,50	Boleto	15 dias	Loja física, site.
2	Lojas Americanas	Mesa Bancada para Seleção	R\$923,22	Boleto/cartão de crédito	7 dias	Loja física, site.
3	Casas Bahia	Despolpadora	R\$2.090,00	Boleto/ cartão de crédito	7 dias	Loja física, site.
4	Mercado Livre	Envasadora	R\$3.250,00	Boleto/Cartão de crédito	10 dias	Loja física, site.
5	Lojas Americanas	Mesa Bancada para Corte	R\$923,22	Boleto/Cartão de crédito	7 dias	Loja física, site.
	-	-	R\$ 8.045,94	-	-	-

2.6.4. Pesquisa de Mercado

Gráfico 1 - Idade?

Idade

208 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

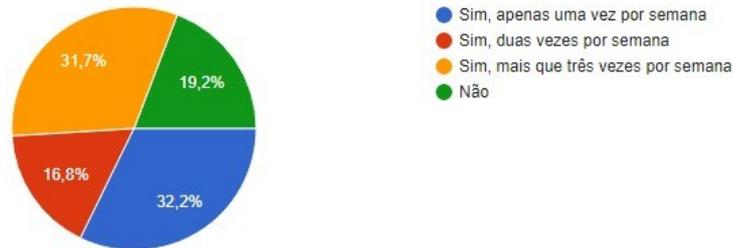
Nossa pesquisa obteve a informação que mais de 36% das pessoas que responderam à pesquisa, estão enquadradas em uma faixa etária de 18 a 25 anos.

Concluimos com esse resultado que o produto tem uma maior aceitação em um grupo de pessoas mais jovens, que estão iniciando sua preferência em produtos naturais e obtendo hábitos alimentares mais saudáveis.

Gráfico 2 - Você consome suco natural? Com que frequência?

Você consome suco natural? Com que frequência?

208 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Nesse gráfico, obtivemos a resposta de mais de 32% das pessoas que responderam à pesquisa, fazem uso de suco natural apenas uma vez por semana e mais de 31% responderam que fazem o uso mais de três vezes por semana.

Chegamos a uma conclusão, que entre as respostas dessa pesquisa em um total de 100% mais de 63% das respostas, levam a entender que o consumo de suco natural está cada vez mais presente na vida das pessoas.

Gráfico 3 - Você tem o hábito de consumir Maracujá e Hortelã?

Você tem o hábito de consumir Maracujá e Hortelã?

208 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

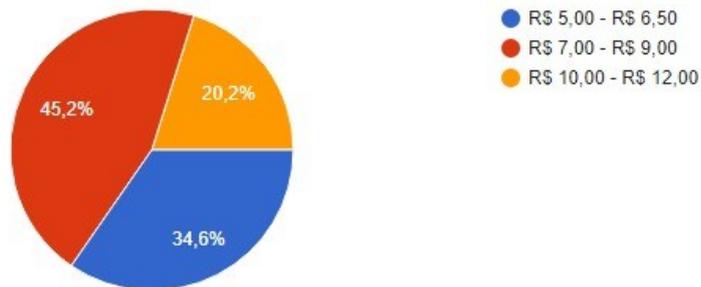
Nesse gráfico podemos analisar que a maioria das pessoas tem o hábito de consumir maracujá e hortelã. Concluimos que grande parte das pessoas que

responderam à pesquisa, mais de 83% das respostas mostrou uma preferência por esse tipo de fruta e folha, o percentual de consumo é bem aceitável indicando que suas vendas aumentariam gradualmente.

Gráfico 4 – Qual valor você costuma a pagar em 1 litro de suco?

Qual valor você costuma a pagar em 1 litro de suco?

208 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

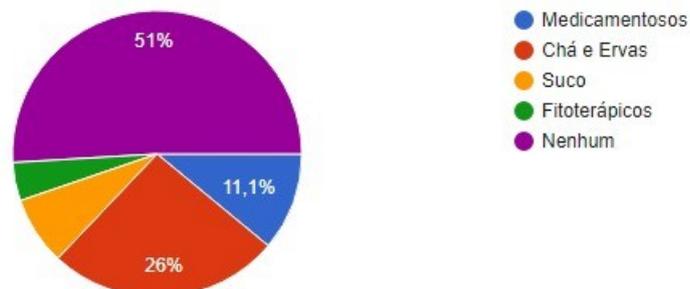
Nossa pesquisa obteve a informação que maioria das pessoas costumam pagar entre R\$ 5,00 – R\$ 6,50 por 1 litro de suco hoje em dia.

Concluimos que o valor de menor custo atrai uma quantidade de consumidores, em busca de produtos mais acessível.

Gráfico 5 - Você faz uso de algum tipo de produto com ação calmante?

Você faz uso de algum tipo de produto com ação calmante?

208 respostas



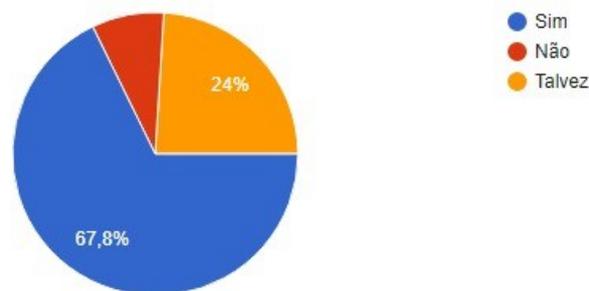
Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Nossa pesquisa observou que somente 11% dos que responderam à pesquisa, fazem uso de medicamentos com ação calmante, a maioria prefere alimentos naturais para ajudar na ação calmante necessária para cada um.

Chegamos à conclusão que nossa pesquisa, aponta que um grupo menor de pessoas ainda optam de produtos naturais para melhor qualidade de vida.

Gráfico 6 - Você compraria este suco a base de Maracujá e Hortelã c/ação calmante?

Você compraria este suco a base de Maracujá e Hortelã c/ ação calmante?
208 respostas



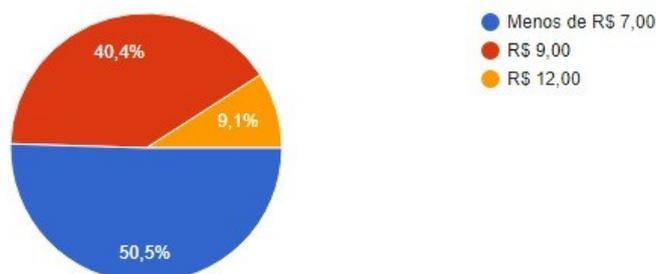
Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Nesse gráfico obtivemos uma significativa aceitação para nosso produto com mais de 67% dos que responderam, comprariam nosso produto.

Tivemos a conclusão, que essa fusão no suco entre frutas e folhas terá uma grande aceitação, não só por ser um produto natural e sim por oferecer uma explosão de sabores e frescor no suco.

Gráfico 7 – Qual a faixa de preço você considera justa para este produto?

Qual faixa de preço você considera justa para este produto?
208 respostas



Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

Nossa pesquisa levou em consideração o valor mínimo de R\$ 7,00 onde a maioria das respostas consideraram justo o menor valor apresentado na pesquisa.

Com essa pesquisa em relação ao custo-benefício de um produto natural com ação calmante, chegamos à conclusão de que o valor é quase que irrelevante ao bem que ele irá proporcionar, já que como bem mostra o gráfico os valores entre R\$ 7,00 e R\$ 9,00 está dentro de dos custos e gastos do dia-dia nas respostas obtidas nessa pesquisa.

3. PLANO DE MARKETING

3.1. DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS OU SERVIÇOS

O produto é um suco 100% natural de maracujá com hortelã e tem como diferencial a mistura de sabores que com sua junção se transforma em um suco com efeito calmante, e atua na prevenção de doenças como a ansiedade, depressão e muitos outros, também auxilia a amenizar o estresse causados pelo dia-dia.

O produto é voltado para o bem-estar natural, além disso o produto é sem contraindicação médica. Tudo isso é possível por conta das vitaminas encontradas no maracujá e nas folhas de hortelã, que juntos e sem agentes químicos se torna um suco totalmente natural. A qualidade e o PH do produto serão analisadas por meio de PHmetro digital que vai nos auxiliares na medição, para certificarmos a qualidade do produto.

Será feito a distribuição dos produtos por nós mesmos e por uma distribuidora e transportadora terceirizadas que ficará responsáveis por lotes e encomendas de grande quantidade, pois produziremos e venderemos para pessoas físicas e jurídicas. Também haverá vendas em lojas físicas, apenas para pessoas físicas pois será vendido apenas em pequenas quantidades.

A distribuição e entrega do produto será acompanhada desde o recebimento do pedido até sua entrega. Optamos por uma embalagem simples em forma quadriculada com cores básicas que ressaltam as suas frutas e hortaliças, sendo este um produto de tamanho único de um litro, na embalagem terá a logomarca, validade, endereço e telefone, e a tabela nutricional contendo as informações de valor nutricional e seus ingredientes.

FIGURA 01 – Valores Nutricionais

VALORES NUTRICIONAIS		
	Maracujá 100 g	Hortelã 100 g
Energia (Kcal)	68 – 97	80kcal
Carboidratos (g)	12,3 – 23,4	0g
Acidez (%)	3,0 – 4,0	0g
Proteínas (g)	2,0 – 2,2	0g
Gorduras totais (g)	0,7 – 2,1	0g



Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

FIGURA 02 – Logo FRUITCALM

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

3.2. PREÇO

Analisando o mercado Atacadista e Varejista, chegamos a uma conclusão de que a média de preço está entre R\$ 7,00 por unidade, isso pensando em um produto com qualidade e melhor custo-benefício para o cliente, já quem em média eles pagam R\$ 8,00 por unidade.

A forma de pagamento de nosso produto terá uma ampla e diferenciada forma de pagamentos como por exemplo: Pagamentos com cartões, dinheiro, depósito bancários, Pix (pagamento virtual) e transferências bancárias. (nas Compra acima de cinco unidades, parcelamos em até 2x) para compras à vista disponibilizará um desconto de 5% em dinheiro.

Permitiremos devolução do produto em caso de produto fora da data de validade, embalagem danificada, alteração na cor do produto ou danos causados pela operação logística.

3.3. ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

A empresa busca inovar em todo o setor interno e externo, e para isso precisamos chamar atenção dos clientes alvos, a fim de melhorar a qualidade na mídia de propaganda digital, pois é de extrema importância trabalhar com intensidade em cima desse tipo de publicidade onde o impacto é maior. Atentamos em buscar por ferramentas eficazes para atrair os clientes de forma rápida, e respeitando toda a forma de comercialização, impondo a transparência utilizando como ferramenta: Instagram, Facebook e WhatsApp,

Com a criação de conteúdo digital torna-se fácil a abordagem em grande escala sobre os clientes, com imagens meramente ilustrativa do produto, mostrando a qualidade no preparo do princípio, até o final da produção. Ressaltar o uso de embalagem econômica e sustentável, frisando sempre o trabalho profissional desempenhado pela empresa para com os clientes.

O custo sobre cada criação de conteúdo digital será negociado com parceiro terceiro, no qual acompanhará a empresa em toda empreitada publicitária (criação de imagens), haverá outros custos por utilização de ferramentas mencionadas acima (negócio comercial).

3.4. ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

A empresa disponibilizara de uma loja física e postos de distribuições bem como: mercados e lojas de produtos naturais, com equipe de atendimento e capacitada e treinada, terá um canal de atendimento onde os clientes e compradores de empresas poderão fazer seus pedidos e tirar suas dúvidas e até mesmo sugestões.

Como estratégia de marketing optamos por folhetos e cartões de visita, e descontos de acordo com os volumes comprados, e procuramos fazer o

marketing ambiental, procurando maneiras de ajudar e contribuir para com o meio ambiente.

3.5. LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA

Endereço da Empresa: Avenida São João, 195	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Quintana – SP
Telefone/Fax: (14) 3488-1154	

Escolhemos este local por estar no centro da cidade, além de ser propriedade da empresa.

Esta localidade contém vários pontos de referências para facilitar a localização e um ambiente tranquilo para recebimento de clientes.

3.6. MARKETING INSTITUCIONAL

Trabalharemos com propagandas e materiais de divulgação como Banners. Panfletos (flyer), cartões de visitas e carros de sons.

FIGURA 03 – Panfleto Informativo



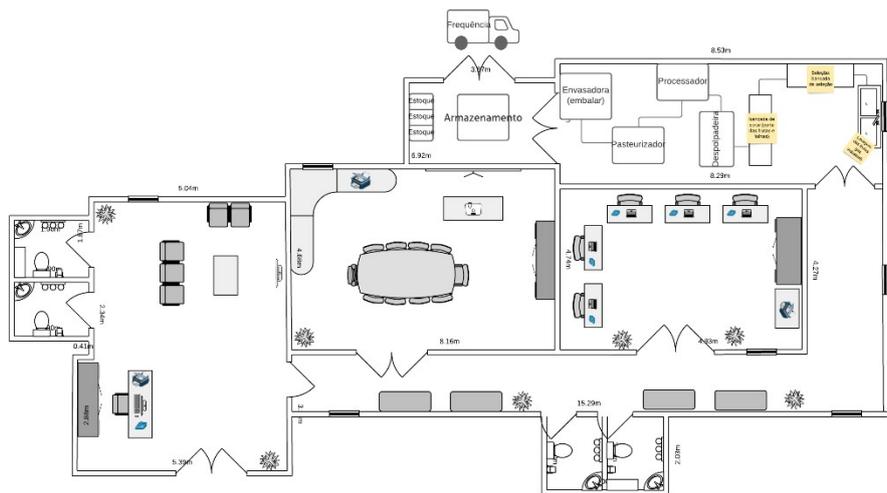
Fonte: Elaborado pelo autor, 2021

FIGURA 04 – Cartão Informativo

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021

4. PLANO OPERACIONAL

4.1. LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO

FIGURA 05 – Layout ou Arranjo Físico

Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.

4.2. CAPACIDADE PRODUTIVA

A capacidade da máxima da empresa é de 27.000 caixas por mês e 157 caixas por hora, com a capacidade de atender 50 pessoas por dia ou 1.500 pessoas por mês.

4.3. NECESSIDADE DE PESSOAL

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Recepcionista	Atender os clientes.	Escolaridade completa, Profissionalismo, boa comunicação, habilidades interpessoais, habilidades em tecnologia, capacidade para multitarefas.
Auxiliar de produção	Higienizar as frutas e folhas.	Bom desempenho, escolaridade completa rapidez, curso profissionalizante de auxiliar de produção, profissionalismo.
Auxiliar de produção	Cortar as frutas.	Bom desempenho, escolaridade completa, rapidez, curso profissionalizante de auxiliar de produção, profissionalismo.
Operador de máquinas	Operar a máquina de despulpamento.	Curso profissionalizante de operador de máquinas, escolaridade completa, profissionalismo.
Operador de máquinas	Operar a máquina de processar.	Curso profissionalizante de operador de máquinas, escolaridade completa, profissionalismo.
Operador de máquinas	Operar o pasteurizador.	Curso profissionalizante de operador de máquinas, escolaridade completa, profissionalismo.
Operador de máquinas	Operar a máquina envasadora.	Curso profissionalizante de operador de máquinas, escolaridade completa, profissionalismo.
Auxiliar de almoxarifado	Controlar o estoque, armazenagem, movimentação e distribuição.	Curso profissionalizante de auxiliar de almoxarifado, profissionalismo.
Auxiliar de limpeza	Higienizar o ambiente de trabalho.	Profissionalismo.

4.4. LOGÍSTICA

Optamos por usar embalagens secundárias e terciárias como caixas grandes de papelão de 60x40x50cm, custará em média R\$ 15,40, uma caixa grande terá capacidade de transportar cerca de 80 unidades do produto e caixas pequenas de papelão com a medida de 35x25x25cm, custará em média R\$ 3,67 e transportará 15 unidades do produto.

As placas de isopor que irá manter os sucos na temperatura ideal e protegerá de possíveis danos físicos, serão usadas em média de 6 placas de isopor ao redor das caixas, essas placas custará entorno de R\$ 6,84 ou R\$ 1,14 cada.

Para a armazenagem dos produtos será usado um freezer com capacidade de 309 litros para manter a temperatura ideal do produto acabado até a entrega final ao cliente. Com o produto acabado na linha de produção, será utilizado movimentação manual do funcionário responsável pela função, os produtos serão alocados diretamente dentro do freezer que contém grades de suporte.

5. ANÁLISE FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA

5.1. ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA			
Produto	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Suco de Maracujá e Hortelã	9.000	R\$ 7,00	R\$ 63.000,00
TOTAL	9.000	R\$ 7,00	R\$63.000,00

5.2. ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL PARA CADA PRODUTO

CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR PRODUTO			
Material/Insumos utilizados	Quantidade Necessária	Custo Unitário	TOTAL
Embalagem	1	R\$ 1,25	R\$ 1,25
Maracujá 100g	2	R\$ 0,64	R\$ 1,28
Hortelã 1 maço/100 gr	5g	R\$ 0,18	R\$ 0,18
Açúcar - 5 kg	25g	R\$ 0,09	R\$ 0,09
Água Mineral/20 litros	1L	R\$ 0,68	R\$ 0,68
TOTAL			R\$ 3,48

Calculamos o custo variável mensal

O custo variável mensal para 9.000 peças é de: R\$31.320,00

Cálculo: R\$3,48 *9.000 = R\$ 31.320,00

5.3. ESTIMATIVA DOS CUSTOS FIXOS MENSAIS DA EMPRESA

FUNÇÃO	QTDDE	SALÁRIO MENSAL	(%) DE ENCARGOS SOCIAIS	ENCARGOS SOCIAIS R\$	TOTAL \$
Recepcionista	1	R\$ 1.045,00	37%	R\$ 386,65	R\$ 961,40
Auxiliar de produção	1	R\$ 1.374,00	37%	R\$ 508,38	R\$ 1.264,08
Operador de máquina	2	R\$ 3.772,00	74%	R\$ 1.395,64	R\$ 3.470,24

Jovem Aprendiz/Entregador	1	R\$ 1.189,00	7%	R\$ 439,93	R\$ 1.093,88
Auxiliar de limpeza	1	R\$ 1.130,00	37%	R\$ 418,10	R\$1.039,60
TOTAL	6	R\$ 8.510,00	-	R\$ 3.148,70	R\$7.829,20

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
IPTU (mensal)	R\$ 87,76
Material de Escritório	R\$ 110,00
Material de Limpeza	R\$ 80,00
Escritório de Contabilidade	R\$ 280,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 180,00
Pró-labore	R\$ 8.510,00
Água	R\$ 250,00
Luz	R\$ 250,00
Combustível	R\$ 300,00
Total	R\$ 10.047,76

5.4. MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA

Produto 1: Suco de Maracujá com Hortelã

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Custos	Valores
Receita Total (preço de venda)	R\$ 7,00
Custos variáveis unitários	R\$ 3,48
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 10,48

5.5 – ESTIMATIVA DOS CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simples	4,5%	R\$ 63.000,00	R\$ 2.835,00
IRPJ			
PIS			
COFINS			
CSLL			
IMPOSTOS ESTADUAIS	-	-	
ICMS			
IMPOSTOS MUNICIPAIS	-	-	-
ISS			
SUBTOTAL 1	4,5%	R\$ 63.000,00	R\$ 2.835,00
2. GASTOS COM VENDAS			
Comissões	-	-	-
Propaganda	0,38%		R\$ 245,00
Taxa de administração do cartão de crédito	12%		R\$ 7.560,00
SUBTOTAL 2	12,38%	R\$ 63.000,00	R\$ 7.560,00
TOTAL (1+2)	12,83%	R\$ 63.000,00	R\$ 10.640,00

5.6. CUSTO TOTAL

5.6.1 Custo total unitário

Itens	Valor
Custo variável unitário	R\$ 3,48
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo total pelas unidades produzidas)	R\$ 1,12
Custo de comercialização unitário (custo de comercialização dividido pela quantidade produzida)	R\$ 1,18
TOTAL	R\$ 5,77

5.6.2. Preço de venda unitário

Item	Valores
Custo total unitário	R\$ 5,77
Margem de Lucro %	17%
Total:	R\$ 7,00

5.6.3. Custo total dos itens

DESCRIÇÃO	R\$
Custo total com materiais diretos	R\$ 31.320,00
Custo de comercialização total	R\$ 10.640,00
Custos fixos totais	R\$ 10.047,76
Custo total	R\$ 52.007,76

5.7. Demonstrativo de resultados

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

ITENS	DESCRIÇÃO	R\$	(%)
	Receita total com vendas	R\$ 63.000,00	67%
	(-) Custos totais	R\$ 52.007,76	33%
	LUCRO DO PERÍODO	R\$ 10.992,24	

5.8. Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o quanto sua empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período. Utilizando as fórmulas a seguir, você pode calcular o ponto de equilíbrio em faturamento.

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{R\$ 52.007,76} - \text{R\$ 31.320,00}}{\text{R\$ 52.007,76}}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{R\$ 20.687,76}}{\text{R\$ 52.007,76}} = 0,40$$

$$\text{PE (Ponto de Equilíbrio)} = \frac{\text{R\$ 10.047,76}}{0,40}$$

$$= 25.119,40$$

$$\text{PE} = \text{R\$ 25.121,90}$$

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 25.121,90 acima disso passa a ter lucro.

Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$ 301.462,80 ao ano para cobrir todos os seus custos.

6. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças <ul style="list-style-type: none"> - Produto Natural - Boa localização da empresa - Bons fornecedores - Atendimento qualificado 	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> - Novos Pontos de Vendas - Equipe de Vendas Qualificadas - Contratação de mão de Obra Temporária
Pontos Fracos	Fraquezas <ul style="list-style-type: none"> - Perca de matéria prima na dispensação do produto - Atraso na entrega dos produtos 	Ameaças <ul style="list-style-type: none"> - Perca das vendas mensais - Falta de matéria prima - Concorrentes qualificados

Conclusão da Análise SWOT: A empresa defenderá o negócio solucionando as possíveis fraquezas e ameaças presentes, com o apoio de toda a equipe de trabalho. Desenvolvendo mais qualidade em nosso empreendimento e criando laços mais fortes com nossos fornecedores e clientes, buscando a transparência e colaboração.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para que esta empresa se torne realidade, teremos um investimento de R\$ 35.0000,00 sendo investido por cinco sócios com o capital de R\$ 7.000,00 para cada um. A empresa fatura mensalmente R\$ 63.000,00, se mantendo sem haver nenhum prejuízo.

O valor investido renderá igualmente e o retorno será breve, projetando-se um prazo de 3 a 4 meses, após o início das atividades o empreendimento renderá lucro sobre

seus investimentos. Dados das pesquisas mostram com total segurança o sucesso que a empresa irá alcançar com seus clientes e colaboradores.

Portanto é viável a concretização da empresa, o mercado está em constante crescimento e obtendo chance de crescer, se automatizar com recursos tecnológicos, e concorrer de igual para igual com os concorrentes já consolidados.

REFERÊNCIAS

A. CAMARGO, Gisele et al. ***Bebidas naturais de frutas: Perspectivas de mercado Componentes funcionais e naturais***. 2007. Disponível em: <<http://seer.tupa.unesp.br/index.php/BIOENG/article/view/22/24>>. Acesso em: 24 Out. 2020.

FIALHO, Marcelito Lopes, et al. ***Fatores de riscos à saúde por ingestão excessiva de Refrigerantes e as suas principais doenças causadas ao ser humano***. 2019. Disponível Em: http://www.uniesp.edu.br/sites/_biblioteca/revistas/20190312104438.pdf. Acesso em: 30 Nov. 2020.

KLIEMANN, Mara Teresinha, et al. ***Alimentos funcionais: comer e beber... Benefícios Para qualidade e saúde ter!*** 2016. Disponível em: <http://www.diaadiaeducacao.pr.gov.br/portals/cadernospde/pdebusca/producoes_pDe/2016/2016_artigo_cien_unioeste_marateresinhapereirakliemann.pdf>. Acesso Em: 30 Nov. 2020.

PASCHOL, Tatiane, et al. ***Validação da escala de estresse no trabalho***. 2004. Disponível em: <https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1413-294X2004000100006&script=sci_arttext&tlng=pt>. Acesso em: 30 Nov. 2020.

R. LOPES, Violeta et al. ***Plantas aromáticas, medicinais e condimentos: Ervas de Ontem e de hoje***. 2013. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/Violeta_Lopes/publication/268513341_Plantas_aromaticas_medicinais_e_condimentares_Ervas_de_ontem_e_de_hoje/links/546e0Ea20cf29806ec2e734b.pdf>. Acesso em: 24 Out. 2020.

TERRA. ***Mercado de sucos naturais apresenta oportunidades de negócio***. 2018. Disponível em: <<https://www.terra.com.br/noticias/dino/mercado-de-sucos-naturaisapresenta-oportunidades-denegocio,8d5b3e35d7d348cfcf4fd4e3d7f12ba7yt0igxls.html>>. Acesso em: 24 Out. 2020.

ZANIN, Tatiana. ***Benefícios do maracujá e para que serve***. 2019. Disponível em: <<https://www.tuasaude.com/maracuja/>>. Acesso em: 24 Out. 2020.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: Indústria e Comércio De Bebidas Unidos LTDA

- Ricardo Alexandre Ferreira, brasileiro, Limeira – SP, solteiro, 26 de julho de 1999, auxiliar de produção, 475.838.118-64, 55.442.144-5, SSP/SP, CPT: 0011363 Série 00433-SP, domiciliado na rua Manoel Patrício, 387, Campante, Quintana – SP, CEP: 17.670-000 e,

- Suelen Christina Santana Gonçalves, Brasileira, Congonhas- MG, casada, sob regime da Comunhão parcial de bens, 21 de outubro de 1984, balconista, CPF: 314.859.688-95, RG 41.385784-0, SSP/SP, CPT: 062043 Série 251-SP, domiciliada na Rua Flor de Lis, 30, Jardim das Palmeiras, Quintana - SP, CEP: 17.670-000 e,

- Renata Cavalcante da Silva Cruz, Brasileira, Carapicuíba- SP, casada regime comunhão total de bens, 08 de janeiro de 1981, balconista de farmácia, CPF: 222.415.448-84, RG: 34.940.685-6, CPT: 063230 Série 00223-SP, domiciliada na Avenida São João, 195, Centro, Quintana - SP, CEP: 17.670-000 e,

- Rita de Cássia de Oliveira Gregório de Paiva, Brasileira, Marília - SP, casada sob regime parcial de bens, 09 de julho de 1994, balconista, CPF: 428.209.898-88, RG: 40.777.476-2, CPT: 038295, Série 00354-SP, domiciliada na Avenida João Viladangos 254, Centro, Quintana - SP, CEP: 17.670-000 e,

- Patrícia Cristina De Souza, brasileira, Pompeia - SP, solteira, 21 de maio de 2002, estudante, CPF: 527.709.578-05, RG: 62.304.598-9, SSP/SP, domiciliada rua Rafael Silveira nº 141, Santo Antônio, Quintana - SP, CEP: 17.670-000.

Patrícia Cristina de Souza, Renata Cavalcante da Silva Cruz, Ricardo Alexandre Ferreira, Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva e Suelen Christina Santana Gonçalves constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial de Indústria e Comércio De Bebidas Unidos LTDA e terá sede e domicílio na Avenida São João, nº 195 - Centro, Quintana – SP, CEP: 17.670-000.

2ª O capital social será R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais) dividido em cinco quotas de valor nominal R\$ 7.000,00 (sete mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Ricardo Alexandre Ferreira, nº de quotas R\$ 7.000,00

Suelen Christina Santana Gonçalves, nº de quotas R\$ 7.000,00

Renata Cavalcante da Silva Cruz, nº de quotas R\$ 7.000,00

Patrícia Cristina De Souza, nº de quotas R\$ 7.000,00

Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva, nº de quotas R\$ 7.000, 00

3ª O objeto será comercializar produto alimentício, a matéria prima natural transformando-os em suco calmante para jovens e adultos.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 01 de agosto de 2021 e seu prazo de duração é indeterminado.

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

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

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

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

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

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 poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pró-labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

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

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

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

14ª Fica eleito o foro da cidade de Pompéia para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 2 vias.

Tupã, 30/06 de 2021

Patrícia Cristina de Souza

Renata Cavalcante da Silva Cruz

Ricardo Alexandre Ferreira

Rita de Cassia de Oliveira Gregório de Paiva

Suelen Christina Santana Gonçalves

Visto: _____ (OAB/SP)

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO PELO FORMS

Elaboramos uma breve pesquisa a cerca de um estudo para os entrevistados sobre nosso produto inserido no mercado e o seu consumo.

- **Pergunta: Idade?**
- **Pergunta: Você consome suco natural? Com qual frequência?**
- **Pergunta: Você tem o hábito de consumir maracujá e hortelã?**
- **Pergunta: Qual valor você costuma pagar em 1 litro de suco?**
- **Pergunta: Você faz uso de algum tipo de produto com ação calmante?**
- **Pergunta: Você compraria este suco a base de Maracujá e Hortelã com ação calmante?**
- **Pergunta: Qual faixa de preço você considera justa para este produto?**

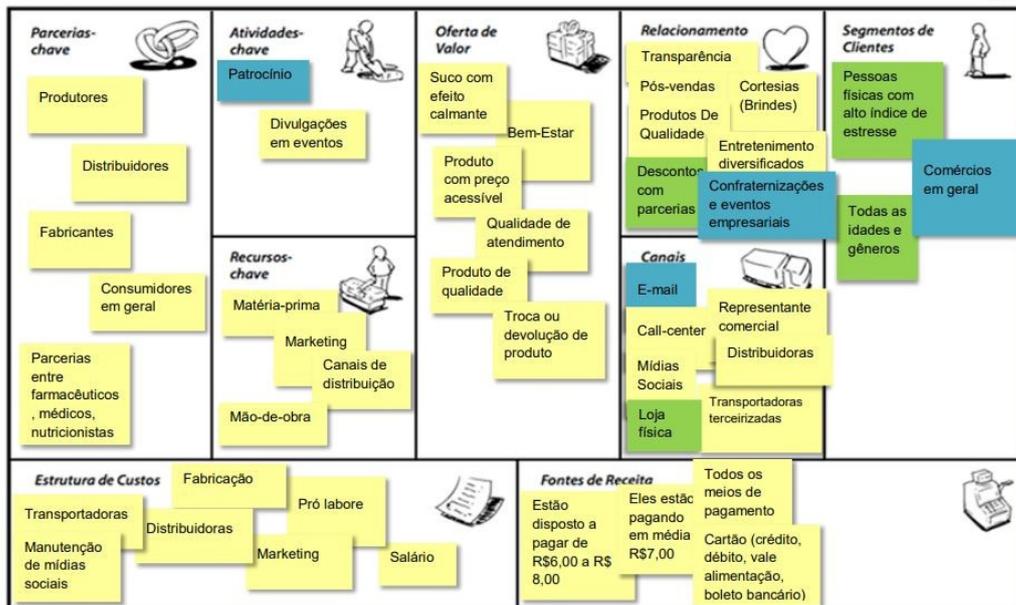
Dados da pesquisa:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdQ4NlpAxIKfSxzmu3LQFOUF0aeRm_0gAip0yH7kByRjpbQ-Q/viewform?usp=sf_link

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

FIGURA 06 – Quadro De Modelagem De Negócios – Ferramentas Canvas

NOMES: PATRÍCIA SOUZA
RENATA CRUZ
RICARDO ALEXANDRE
RITA PAIVA
SUELEN GONÇALVES



Fonte: Elaborado pelo autor, 2021.