

CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO
Técnico em Logística

Graziela Aparecida Campanari dos Santos
Guilherme Henrique Gonçalves Leme
Lysis Maria de Souza Relvas
Maria Julia Zompero de França
Mauricio Stoklein da Silva
Otavio Aparecido de Oliveira

Bolsão adaptado para caminhões de soja

Quintana-SP
2019

Graziela Aparecida Campanari dos Santos
Guilherme Henrique Gonçalves Leme
Lysis Maria de Souza Relvas
Maria Julia Zompero de França
Mauricio Stoklein da Silva
Otávio Aparecido de Oliveira

Bolsão adaptado para caminhões de soja

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Logística da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.^a Natália Troccoli Marques da Silva, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Logística.

Quintana-SP
2019

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Logística

Graziela Aparecida Campanari dos Santos

Guilherme Henrique Gonçalves Leme

Lysis Maria de Souza Relvas

Maria Julia Zompero de França

Mauricio Stoklein da Silva

Otávio Aparecido de Oliveira

Bolsão adaptado para caminhões de soja

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Logística.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Natália Troccoli Marques da Silva

Orientadora

Donizete Vieira da Costa

Prof.^o Avaliador

Claudinei Aparecido dos Santos

Empresário convidado

Tupã, 26 de novembro de 2019.

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

Agradecemos a nossa orientadora que diretamente contribuiu para que nós pudéssemos concluir o presente trabalho, agradecemos a nossa família pelo apoio nos momentos mais difíceis sempre estando ao nosso lado nos incentivando e motivando. Agradecemos também a todos os membros e componentes da banca.

Devemos inteiramente a Deus o sucesso deste trabalho.

Agradecemos aos nossos pais, que nos apoiaram durante todo período, ajudando-nos a concluir o curso.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por proporcionar todos os recursos necessários para nossa aprendizagem e nosso desenvolvimento.

Aos Docentes do Curso Técnico de Logística pelo compartilhamento de conhecimentos profissionais e pessoais, e toda humildade expostas em todos os momentos.

"Só se pode alcançar um grande êxito quando nos
mantermos fiéis a nós mesmos"

Nietzsche

RESUMO

O desperdício/perda de soja durante seu transporte é algo que ocorre em grande quantidade, como solução para esse problema foi proposto o uso de um bolsão adaptado para os caminhões. **Objetivos:** O objetivo do estudo é criar uma forma alternativa de reduzir a perda de soja ocorrida durante o transporte. **Metodologia/Desenvolvimento:** A metodologia utilizada para realização deste trabalho foram as pesquisas de campo (formulários e entrevistas com pessoas das áreas) e as pesquisas bibliográficas com o objetivo de abranger os conhecimentos a respeito do assunto, por meio da análise qualitativa serão coletados dados para análise. **Resultados:** A pesquisa mostrou que a maioria das pessoas entrevistadas acredita que o bolsão seria sim uma boa solução para reduzir o desperdício/perda de soja. **Considerações finais:** É possível concluir que é viável a utilização do bolsão, visto que ele ajuda a reduzir os desperdícios/perdas durante o transporte, ajudando na diminuição de possíveis prejuízos.

Palavras-chave: Caminhão; Soja; Desperdício; Bolsão.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Planta baixa da empresa.....	32
Figura 2- Layout da empresa.....	32
Figura 3- Óculos de proteção.....	33
Figura 4 - Botas de segurança	33
Figura 5 - Protetor Auricular	33
Figura 6 - Protetor Auditivo Concha.....	33
Figura 7- Cinto de segurança	34
Figura 8 - Extintor de incêndio.....	34
Figura 9 - Faixa de pedestre e de segurança	34
Figura 10 - Placa de uso obrigatório de E.P.I's	35
Figura 11- Placa de uso obrigatório de cinto de segurança	35
Figura 12- Placa proibido fumar no local	35
Figura 13- Placa saída de emergência	35
Figura 14- Placa para pedestres	36

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Qual seu conhecimento a respeito do transporte da soja?.....	14
Gráfico 2 - Há quanto tempo atua no plantio da soja?.....	15
Gráfico 3- Você acredita que há muita perda durante o transporte de soja?.....	16
Gráfico 4- Você acredita que essas perdas afetam a exportação da soja para outros países?	16
Gráfico 5- Em sua opinião a proposta de um bolsão adaptado seria uma boa solução para reduzir os desperdícios da soja durante o transporte?	17
Gráfico 6- Em qual cidade se encontra o seu plantio?.....	17
Gráfico 7- Você já calculou os gastos financeiros com a perda da soja durante o transporte?	18
Gráfico 8- Quanto você estaria disposto a investir em um método eficaz para diminuir a perda de soja durante o transporte por veículo?	18
Gráfico 9- Qual sua idade?	19

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 PESQUISA DE MERCADO	14
3 PLANO DE NEGÓCIOS	23
3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO	23
3.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	23
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	23
3.2.2 Experiência Profissional e Atribuições	24
3.3.DADOS DO EMPREENDIMENTO	25
3.3.1 Missão e Visão da Empresa	25
3.3.2 Setor de Atividade	25
3.3.3 Forma Jurídica	26
3.3.4 Enquadramento Tributário	26
3.4 CAPITAL SOCIAL	26
3.5 FONTE DE RECURSOS	27
3.6 ANÁLISE DE MERCADO	27
3.6.1 Análise dos Clientes	27
3.6.2 Análise dos Concorrentes	28
3.6.3 Análise dos Fornecedores	29
3.7 PLANO DE MARKETING	30
3.7.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	30
3.7.2 Preço	30
3.7.3 Estratégias Promocionais	30
3.7.4 Estrutura de Comercialização	30
3.7.5 Localização da Empresa	31
3.8 PLANO DE OPERACIONAL	31
3.8.1 Layout ou Arranjo Físico	31
3.8.2 Capacidade Produtiva	36
3.8.3 Necessidade de Pessoal	36
3.9 INVESTIMENTOS	38
3.9.1 Investimento	38
3.10 PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO	38
3.10.1 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa	38
3.10.2 Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto	39
3.10.3 Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa	39
3.10.4 Margem de Contribuição Unitária	40
3.10.5 Estimativa dos custos de comercialização	40
3.10.6 Custo total	40
3.10.6.1 Custo total unitário	40
3.10.6.1.1 Preço de venda unitário	40
3.10.6.2 Custo total dos itens	41
3.10.7 Demonstrativo de resultados	41
3.10.8 Ponto de Equilíbrio	41
3.11 INDICADORES FINANCEIROS	42
3.11.1 Lucratividade	42
3.11.2 Rentabilidade	42
3.11.3 Prazo de retorno do investimento	42
3.12 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	43
CONSIDERAÇÕES FINAIS	44

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL	47
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC	
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO	51

1 INTRODUÇÃO

O sistema logístico do país muitas vezes é precário e isso afeta os caminhoneiros que trafegam em estradas ruins, com fretes baixos e alto custo de pedágios fazendo com que não sobre recursos para investir nos caminhões, que com o passar do tempo e uso, ficam degradados. Além disso, afeta também os produtores que perdem boa parte da soja produzida durante o transporte.

Neste trabalho será apresentada uma estratégia cujo objetivo é reduzir a perda de soja ocorrida durante o transporte, que pode ocorrer devido a fatores externos ou possíveis irregularidades na carreta, sendo ela um bolsão adaptado utilizado em caminhões.

O bolsão seria uma inovação dentro do modal rodoviário, pode não só diminuir a perda, mas também manter a soja bem armazenada e evitar possíveis avarias. Com a redução da perda aumentaria a satisfação dos clientes, pois a quantidade recebida corresponderia à quantidade pedida, desse modo mais pessoas podem interessar-se em comprá-lo.

O transporte feito por meio do modal rodoviário passa por dificuldades diariamente devido à logística mal planejada e problemas com fluxos de produção. A implantação de um bolsão poderia ser uma solução viável, pois os custos são mais baixos e há facilidade em sua instalação.

Em relação às perdas ocorridas durante o transporte da soja é fato que: a cadeia produtiva da soja e de diversos outros produtos referentes à agricultura sofrem diversas perdas durante todo seu processo, na colheita, armazenagem, e principalmente durante o transporte, produtos pequenos como o milho e especificamente a soja, sofrem essas perdas, por serem pequenos e passarem facilmente por qualquer vão. O fator mais agravante está relacionado ao transporte, estando relacionado à produção, distribuição e comercialização, sendo ele a fonte de distribuição até o cliente (MACHADO; REIS; SANTOS, 2013).

Pesquisas apontam que muitas perdas ocorrem devido à má conservação de rodovias, à mudança de armazenamento de um lugar para o outro e ao transporte inadequado:

Não só milhões de toneladas de soja e milho, mas também alguns bilhões de reais são perdidos durante o transporte, isso ocorre como consequência das

rodovias em má conservação, do transporte inadequado e da necessidade de armazenamento. (PÉRA; Tiago Guilherme, 2015).

As perdas de milho e principalmente de soja alcançaram 2.4 milhões de toneladas, ou 1,3 milhões das produções de ambos, sendo equivalente em média a 2 bilhões. Olhando números relativos aparenta ser pouco, porém os resultados financeiros demonstram todo o desperdício dos determinados produtos, sendo resultado das condições de infraestrutura inadequada no Brasil. (PÉRA; Tiago Guilherme, 2015).

Armazéns fora das fazendas são o maior causador de perdas físicas. Os grãos são transportados em caminhões, porém as estradas nem sempre são pavimentadas e em condições precárias, sendo o maior problema em relação as perdas de produto durante o percurso. (PÉRA; Tiago Guilherme, 2015).

De acordo com Oliveira e Silveira, 2013: “O sistema logístico do país tem apresentado deficiências mais acentuadas, como, por exemplo, um sistema rodoviário precário, baixa eficiência e falta de capacidade das ferrovias”.

Morais et al. (2005) de 5% a 10% de tudo que é cultivado acabam perdido na propriedade ou durante a armazenagem, e transporte. Campos e Fachel (2010), afirmam que o Brasil é o país que consegue a maior produtividade de soja por hectare do mundo. Quando comparado com os Estados Unidos, o Brasil produz 11% mais por hectare, porém perde sua competitividade nas perdas da commodity decorrente da má qualidade das operações de transporte. Segundo Rosa e Mikaya (2011), além das péssimas condições das rodovias para escoamento da produção, caminhões com infraestrutura precária e altos custos relacionados a grande utilização deste transporte, também são fatores que levam a perdas. No Brasil o uso deste modal é de 62% o hidroviário representa 20% e o ferroviário 18%, enquanto nos Estados Unidos da América este transporte representa 16%, o hidroviário 5% e o ferroviário 23%, e na Argentina 82%, e o ferroviário 16% (CONAB, 2012; ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE TRANSPORTE AQUAVIÁRIOS – ANTAQ, 2010).

De acordo com todas as pesquisas estudadas observou-se que a maior parte da perda da soja ocorre durante transporte, devido o sistema rodoviário precário.

Neste trabalho serão realizadas pesquisas de campo direcionadas ao transporte da soja, visando identificar os problemas enfrentados pelas empresas de agronegócio, caminhoneiros particulares e também às prestadoras de serviços que fazem o transporte.

Além disso, serão feitas a aplicação de formulários que permitam abranger o conhecimento a respeito do assunto, permitindo a análise de visões diferentes e entrevistas com pessoas que tenham algum conhecimento sobre o assunto em questão.

Após a realização das pesquisas de campo e entrevistas, será analisado se é viável ou não a solução proposta para a diminuição do desperdício da soja no transporte e quais as regiões que possuem maior índice de exportação e produtores, para que assim seja possível a implantação desse projeto e se haveria a busca por ele.

O bolsão tem seus processos produtivos que buscam a melhoria constante, os seus resultados sem o desperdício da soja visa um público alvo de agricultores rurais, caminhoneiros particulares e empresas transportadoras de soja.

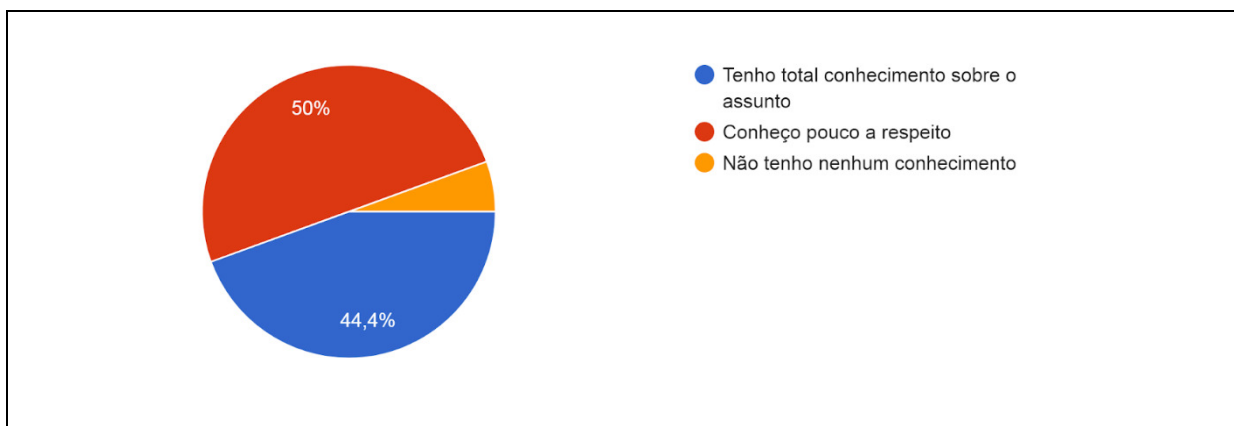
Por meio da coleta de dados serão realizadas pesquisas de campo, sites, e-mails, formulários e algumas redes sociais, tendo o intuito de fazer o cliente preocupar-se mais com o desperdício de soja, tendo um olhar mais abrangente sobre o nosso produto.

Não só ocorrerão entrevistas com profissionais e/ou trabalhadores da área, mas também observações sobre as consequências geradas pelo desperdício de soja na atualidade, sendo assim através dos conhecimentos obtidos saber se a solução proposta terá grande aceitação do público alvo.

2 PESQUISA DE MERCADO

A fim de saber se seria ou não viável a utilização de um bolsão adaptado para caminhões, que tem como objetivo a diminuição das perdas de soja ocorridas durante o transporte, foi realizada uma pesquisa de campo por meio da internet (*Google Forms*), com 18 pessoas, aplicada com auxílio do *WhatsApp*, estando disponível nos dias 27/06 e 28/06, com o objetivo de conhecer a opinião das pessoas a respeito do assunto.

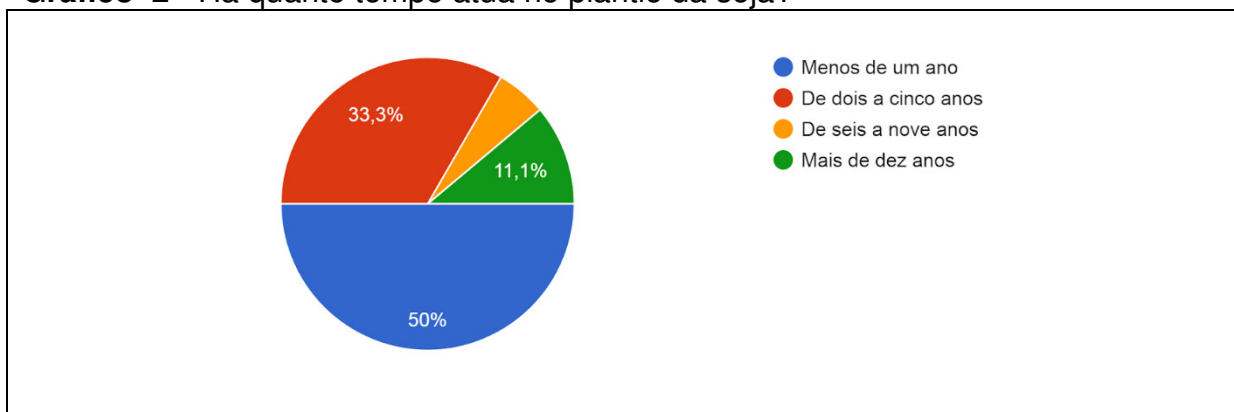
Gráfico 1- Qual seu conhecimento a respeito do transporte da soja?



Fonte: Elaborado pelos autores.

50% dos entrevistados conhecem pouco a respeito do transporte de soja e 44,4% tem total conhecimento a respeito, assim observa-se que 94,4% dos entrevistados estão entre total conhecimento e pouco conhecimento, somente 5,6% não tem nenhum conhecimento a respeito. Sendo assim pessoas que poderão usufruir dos produtos oferecidos são a maioria.

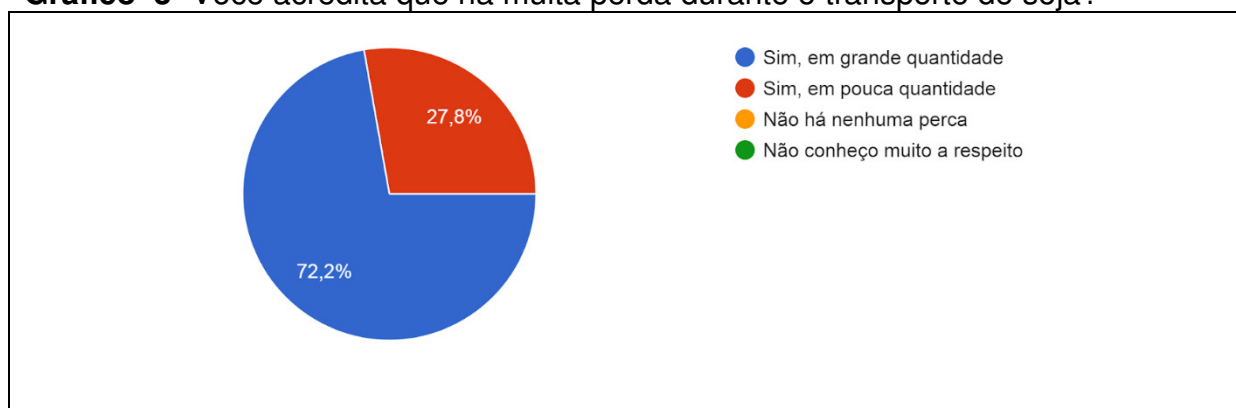
Gráfico 2 - Há quanto tempo atua no plantio da soja?



Fonte: Elaborado pelos autores.

50% dos produtores atuam há menos de um ano no plantio de soja, 33,3% atuam de dois a cinco anos, 11,1% ha mais de dez anos e 5,6% atuam de seis à nove anos. De acordo com a pesquisa 83,3% dos produtores que responderam o questionário atuam no plantio de soja ha menos de um ano entre dois a cinco anos. Como 50% dos entrevistados atuam no serviço ha menos de um ano então poderão utilizar desde já recursos para reduzir a perca de soja durante o transporte.

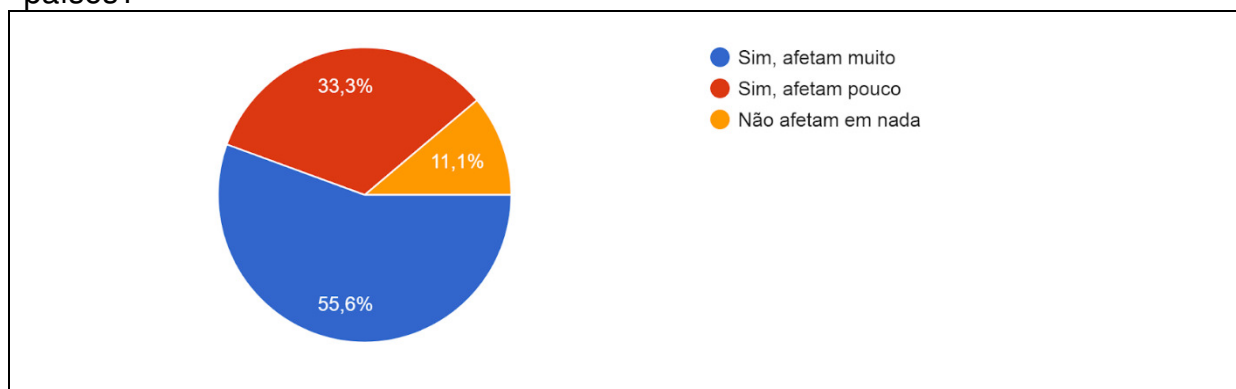
Gráfico 3- Você acredita que há muita perda durante o transporte de soja?



Fonte: Elaborado pelos autores.

72,2% dos entrevistados acredita que durante o transporte de soja há perda em grande quantidade e 27,8% afirma que há em pouca quantidade. Desta forma foi possível analisar que a maior parte afirma que existe perda em grande quantidade, sendo assim o produto favorecerá esta questão, pois irá reduzir o desperdício de soja durante o transporte.

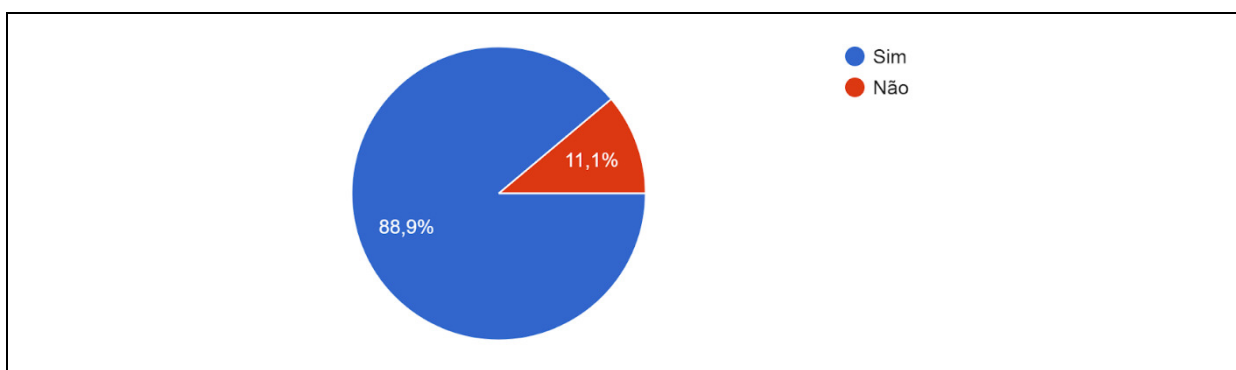
Gráfico 4- Você acredita que essas perdas afetam a exportação da soja para outros países?



Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com as respostas 55,6% das pessoas afirmam que essas perdas afetam muito a exportação de soja para outros países, 33,3% afirmam que afetam pouco, e 11,1 diz não afetar em nada. Conclui-se que 88,9% dos entrevistados, sendo a maioria, dizem que afetam muito ou pouco, de forma que estes confirmam esta situação, sendo assim a minoria diz não afetar em nada. Como a maioria dos produtores afirmam que afetam muito a exportação de soja para outros países a proposta de um bolsão irá limitar essas percas.

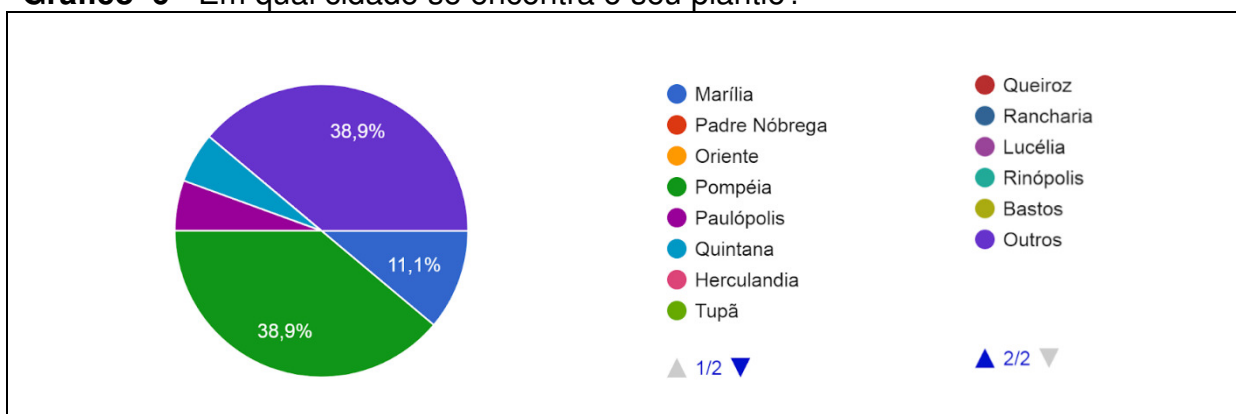
Gráfico 5 - Em sua opinião a proposta de um bolsão adaptado seria uma boa solução para reduzir os desperdícios da soja durante o transporte?



Fonte: Elaborado pelos autores.

Na questão que diz respeito à criação de um bolsão adaptado para caminhões de soja durante o transporte 89,9% das pessoas concordam em ser uma boa solução para a redução da perda e apenas 11,1% dizem não ser uma boa solução. Assim foi possível analisar que a proposta de criar um bolsão adaptado será viável para os produtores, atendendo as dificuldades encontradas durante o transporte logístico.

Gráfico 6 - Em qual cidade se encontra o seu plantio?

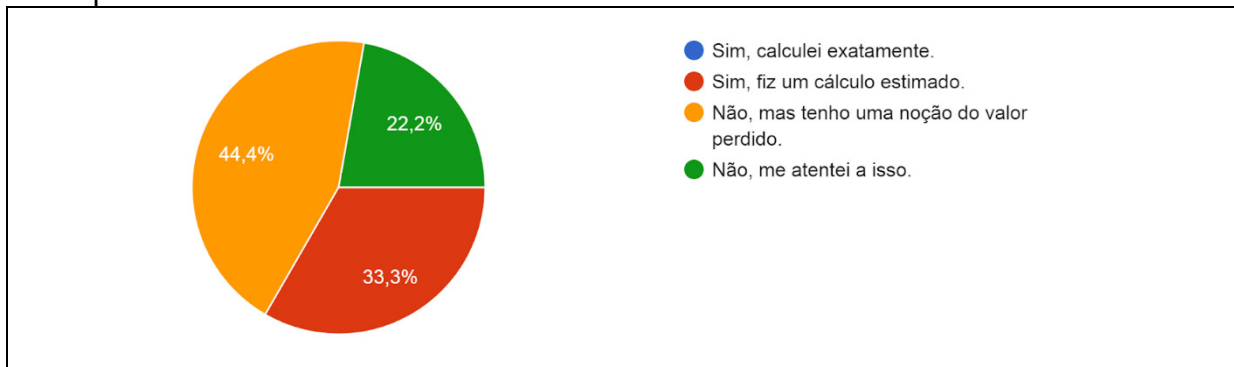


Fonte: Elaborado pelos autores.

Analisou-se que 38,9% dos produtores tem seu plantio na cidade de Tupã e em outras cidades da região, 11,1% localiza-se em Marília, 5,6% em Paulópolis e 5,6% em Quintana. Sendo assim a maior parte dos plantios com 77,8% se localiza em Tupã e em outras cidades não citadas no questionário. Desta forma o produto

será direcionado para os locais onde tem maior plantio de soja, como por exemplo, em Tupã.

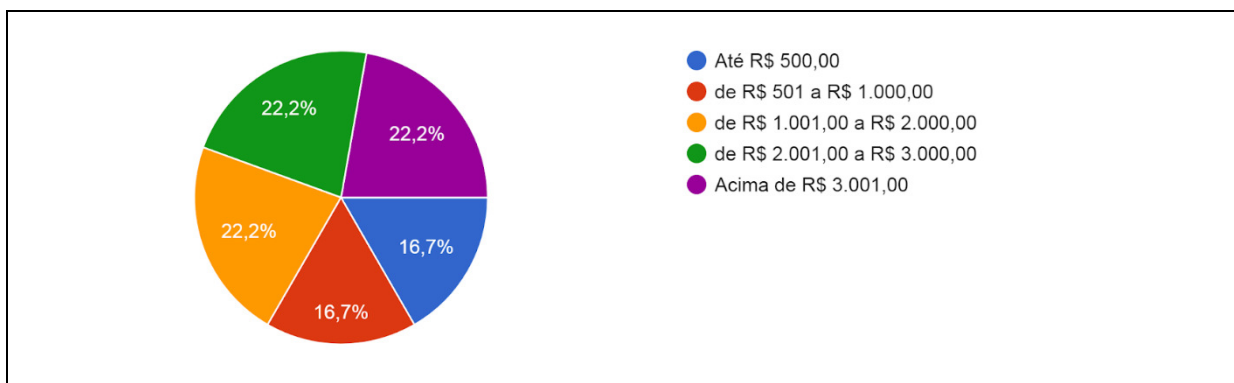
Gráfico 7- Você já calculou os gastos financeiros com a perda da soja durante o transporte?



Fonte: Elaborado pelos autores.

44,4% afirmam não ter calculado os gastos financeiros com a perda de soja durante o transporte, 33,3% diz já ter realizado um cálculo estimado e 22,2% diz nunca ter se atentado a isso. Assim foi possível analisar que nenhum dos entrevistados já realizou um cálculo exato em relação a esta questão. De acordo com as respostas os resultados dos cálculos realizados os produtores poderão saber exatamente os gastos financeiros da perda de soja durante o transporte.

Gráfico 8- Quanto você estaria disposto a investir em um método eficaz para diminuir a perda de soja durante o transporte por veículo?

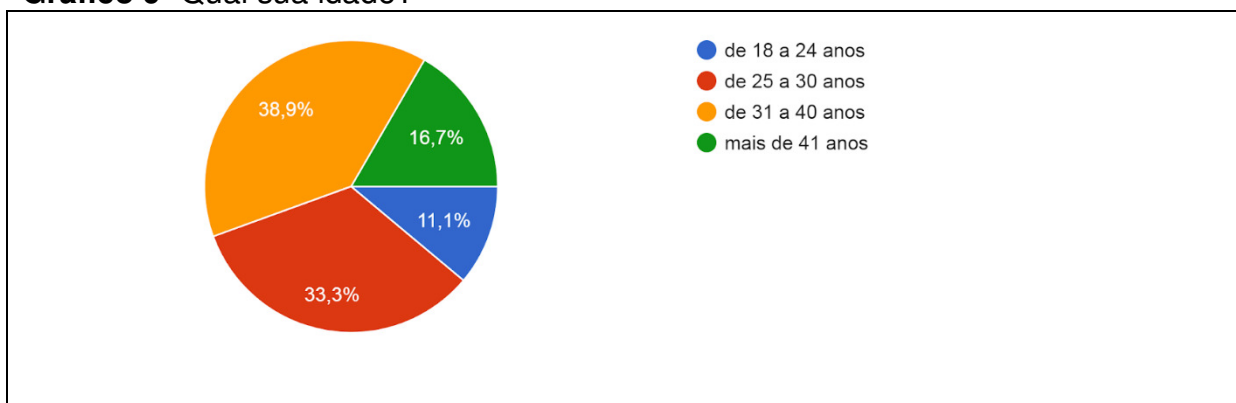


Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com a pesquisa em relação a quanto cada produtor estaria disposto a investir em um método eficaz para a redução do desperdício de soja durante o transporte, as respostas foram bem diversificadas. 22,2% dizem investir

de R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00, ou de 2.001,00 a R\$ 3.000,00 e acima de 3.001,00; e 16,7% dizem investir até R\$ 500,00 e de R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00. Chegou-se à conclusão que o valor mais viável para este produto seria de R\$ 1.001,00 a mais de R\$ 3.001,00.

Gráfico 9- Qual sua idade?



Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com a pesquisa 38,9% dos entrevistados tem de 31 a 40 anos, 33,3% de 25 a 30 anos, 16,7% mais de 41 anos e 11,1% de 18 a 24 anos, assim 72,2% tendo de 25 a 40 anos, sendo pessoas com idade o suficiente para ter uma boa experiência do assunto.

Pergunta dissertativa aberta: Você tem alguma sugestão para a redução desses desperdícios? Quais?

- Melhoria em logística.
- Silos próximos.
- Sim, carregando em Big bag de 1000 kg cada um.
- Não.
- Uma fiscalização mais severa.
- Achei a ideia do bolsão interessante acho que poderia ajudar.
- Sim, caminhões com maior vedação das carrocerias graneleiras.
- Transporte em caminhões totalmente fechados sem frestas para caírem.
- Embalar antes de transportar, evitando assim o desperdício.
- Lona dentro da carroceria do caminhão.
- Carrocerias bem seladas e bem capacitadas antes de carregar.
- Melhorar a qualidade dos veículos que fazem o transporte.

- Usando uma lona de transportes nas carretas.
- O Governo Federal investir nas ferrovias.
- Manutenção das estradas, manutenção dos caminhões, utilizar outros tipos de transporte.
- Colocar em Big Bags.
- Sim averiguar as condições das carretas para o devido transporte fazer com que os carreteiros melhorem seus veículos.

De acordo com a pesquisa foi possível concluir que o produto é viável e trará resultados positivos. Houve uma aceitação do público alvo, desejando assim conhecer o produto e aplicar em seus transportes.

Entrevista

No dia 24/04/2019, Graziela Campanari representando os autores, realizou uma entrevista, por meio do WhatsApp com o Sr. Claudinei Aparecido, que atua na área do plantio de soja há 7 anos, com a entrevista, foi possível observar que a hipótese de um bolsão adaptado para o caminhão de soja seria viável.

Segue entrevista na íntegra:

Graziela: Boa tarde tudo bem? É a Grazi filha da Valquíria, fiz um pequeno resumo com nossas principais dúvidas sobre a exportação da soja, vou te enviar para poder dar uma olhada

Através de pesquisas, identificamos que um problema na exportação da soja é a perda de grãos durante a exportação. Muitos caminhoneiros não colocam a lona de maneira adequada, fazendo com que não só o vento derrube a soja, mas também com que ela vaze por possíveis fendas localizadas na carreta.

Essa afirmação é realmente correta ou existe outro problema maior durante a exportação da soja? Relacionado à área logística.

De acordo com este problema pensamos em realizar uma tampa fixa, adaptada para caminhões de modo que ela seja toda fechada e no tamanho adequado de cada caminhão, colocando em cada ponta uma segunda tampa, para colocar a soja. Para realizar a adaptação de acordo com cada caminhão abriríamos uma empresa em um local de fácil acesso para os caminhoneiros de forma que possamos realizar o trabalho.

Essa ideia é viável para este problema? Existe recurso? Caso não seja, teria ideia de alguma outra maneira para solucionar o determinado problema?

Claudinei: Oi Grazi, tudo bem sim e por aí?

Sim, este é um grande problema para o transporte de grãos no Brasil, o sistema logístico no país é muito precário e isso afeta os dois lados.

De um lado o caminhoneiro que trafega em estradas ruins, fretes baixos e pedágios muito caro e acaba não sobrando dinheiro para investir no caminhão, resultando em caminhões degradados.

E do outro lado o produtor ou intermediários que perde o produto na logística por causa dos caminhões.

O vazamento do grão pelas “fendas” é muito maior do que pela lona

A ideia das tampas poderia resolver sim, mas com alguns pontos de atenção:

. Os caminhões descem para o Porto para descarregar e volta com outra carga, que pode ser calcário, máquinas agrícolas, pneus, etc... a tampa não pode atrapalhar este carregamento

Existem muitas marcas, modelos e ano de caminhões, a personalização de cada um pode ser um pouco complicada

Uma ideia talvez pudesse ser um bolsão, tipo uma lona que colocada dentro da carroceria ela se adapte ao formato da carroceria e não deixe dar o vazamento? Penso em algo parecido

Graziela: Pensamos nessa questão da lona também, personalizar ela de acordo com o caminhão, mas na hora de retirar precisaria de uma máquina específica para tirar dos ganchos ao lado e juntar toda a lona

A professora disse que podemos pegar algo que existe em algum outro local, mas que não existe ainda na soja, pensamos em ensacar.

Mas tem a questão do custo que seria alto e o tempo que iria perder para ensacar todo o produto.

Claudinei: Acho que ensacar não seria uma solução mesmo, além de perder espaço, o mesmo caminhão levaria menos produto, o que se tornaria inviável

As carrocerias têm as mesmas medidas, mudando apenas quando o caminhão é maior ou menor, então vocês teriam apenas uns 4 tipos de bolsas e as alças podem ser presas na própria carroceria do lado externo

Graziela: Essas bolsas ainda não são utilizadas na soja né?

Claudinei: Não são, existem para armazenamento de Milho e soja, mas no chão, não dentro de caminhões. Você conhece bica de caminhão?

Graziela: Ah sim, não conheço.

Claudinei: São onde a soja é descarregada, mas nos portos geralmente eles abrem as tampas traseiras e levantam o caminhão.

Graziela: Ah eu vi isso deles levantarem o caminhão, só não sabia o nome.

Claudinei: Tombador se chama, se existir a bolsa dentro do caminhão ela teria que ter uma saída na traseira do caminhão, um zíper, por exemplo, pra abrir quando for descarregar.

Graziela: Em todos os locais já foram implantado esse método de levantar o caminhão e descarregar pela tampa traseira?

Claudinei: Diria que uns 80%, em alguns lugares ainda é pelas bicas que ficam embaixo dos caminhões.

Graziela: Entendi. Os que utilizam pelas bicas poderia fazer essa lona com zíperes em baixo, ou faz somente para caminhões que utilizam a traseira?

Claudinei: Acho que deveria ter para os dois.

Graziela: Ah sim, vou focar nessa ideia então, muito obrigada pela ajuda.

Claudinei: Grazi, eu acho que esta é a melhor saída, mas vê aí, se precisar me chama.

Graziela: Sim eu gostei bastante da ideia, acredito que dê resultado. Vou ver sim pode deixar.

Com a entrevista foi possível observar uma opinião favorável, onde as pessoas estão em busca de melhorias para o processo de transporte, já que o entrevistado mantém contato diretos com produtores e transportadores de soja, considerando assim, que o bolsão para caminhões, apresenta uma solução para o problema enfrentado por eles.

3 PLANO DE NEGÓCIOS

3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O bolsão adaptado para caminhão de soja tem como objetivo reduzir o desperdício de soja durante o transporte, sendo direcionado especificamente para agricultores.

O bolsão seria uma inovação dentro do modal rodoviário, pode não só diminuir a perda, mas também manter a soja bem armazenada e evitar possíveis avarias. Com a redução da perda aumentaria a satisfação dos clientes, pois a quantidade recebida corresponderia à quantidade pedida, desse modo mais pessoas podem interessar-se em comprá-lo.

Nosso plano de negocio está baseado em uma ampla análise de mercado de agricultores e transportadoras. Ira contar com vendedores internos para a realização do atendimento aos clientes, tanto na pré-venda quanto na pós-venda.

A princípio a empresa contará com o capital dos proprietários, que será usado na compra de recursos básicos como móveis, máquinas de baixo custo e matéria prima.

3.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários.

Fundador 01	
Nome: Graziela Aparecida Campanari dos Santos	
Endereço: Rua Rui Barbosa, 90	Cidade/Estado: Quintana - SP

E-mail: grazicampanari2009@gmail.com	Telefone: (14) 99101-6842
--	---------------------------

Atribuição do Fundador 01 – Gerente administrativa.

Fundador 02	
Nome: Guilherme Henrique Gonçalves Leme	
Endereço: Rua José Airoldi, 80	Cidade/Estado:
E-mail: guilherme.henriky10@gmail.com	Telefone: (14) 99647-3666

Atribuição do Fundador 02 – Produção.

Fundador 03	
Nome: Lysis Maria de Souza Relvas	
Endereço: Rua Pedro Norca Filho, 265	Cidade/Estado: Quintana - SP
E-mail: lysisrelvas@hotmail.com	Telefone: (14) 99735-2755

Atribuição do Fundador 03 – Supervisora de vendas e pós-vendas.

Fundador 04	
Nome: Maria Julia Zompero de França	
Endereço: Rua Expedicionários, 118	Cidade/Estado: Quintana - SP
E-mail: mariajulia.zompero@hotmail.com	Telefone: (14) 99754-4122

Atribuição do Fundador 04 – Gerente de compras.

Fundador 05	
Nome: Maurício Stoklein da Silva	
Endereço: Rua Hellena Risso Nunes, 80	Cidade/Estado: Quintana - SP
E-mail: mauriciostokleinsilva@gmail.com	Telefone: (14) 99812-7759

Atribuição do Fundador 05 – Gestor administrativo de almoxarife.

Fundador 06	
Nome: Otávio Aparecido de Oliveira	
Endereço: Rua Renato Polizio, 26	Cidade/Estado: Pompeia - SP
E-mail: otaviosfit@gmail.com	Telefone: (14) 99682-7017

Atribuição do Fundador 06 – Expedição.

3.2.2 Experiência Profissional e Atribuições

Perfil do Fundador 01 - Graziela Aparecida Campanari dos Santos: Cursando o 3º ano do Ensino Médio na Escola Estadual Professor Altino Arantes e Curso Técnico em Logística na ETEC Professor Massuyuki Kawano.

Perfil do Fundador 02 - Guilherme Henrique Gonçalves Leme: Trabalhando na Empresa Jacto Maquinas Agrícolas S/A e cursando Técnico em Logística na ETEC Professor Massuyuki Kawano.

Perfil do Fundador 03 - Lysis Maria de Souza Relvas: cursando o 3º ano do Ensino Médio na ETEC Professor Massuyuki Kawano e Curso Técnico em Logística na ETEC Professor Massuyuki Kawano.

Perfil do Fundador 04 - Maria Julia Zompero de França: cursando Técnico em Logística na ETEC Professor Massuyuki Kawano.

Perfil do Fundador 05 – Maurício Stoklein da Silva: trabalhando na Brudden Instituto Movement e cursando Técnico em Logística na ETEC Professor Massuyuki Kawano.

Perfil do Fundador 06 - Otávio Aparecido de Oliveira: cursando Técnico em Logística na ETEC Professor Massuyuki Kawano.

3.3.DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Inova bags

CNPJ: 05.536.598/002-00

3.3.1 Missão e Visão da Empresa

Missão: Desenvolver melhorias no transporte de soja, evitando o desperdício de soja e, por conseguinte ajudar no crescimento da organização, mantendo um ambiente de trabalho em equilíbrio, tanto pessoal como profissional.

Visão: Ser reconhecida mundialmente, buscando crescimento contínuo.

Valores: Qualidade do produto; segurança na empresa; respeito e satisfação ao cliente; garantia na entrega do produto; respeito ao meio ambiente.

3.3.2 Setor de Atividade

Indústria têxtil que exercerá atividades e técnicas voltadas para melhorias no setor agropecuário, especificamente na parte do transporte de produtos agrícolas.

3.3.3 Forma Jurídica

A Forma Jurídica da empresa é Ltda, pois conta com menos de sete sócios, onde cada um tem sua responsabilidade limitada e sua quantidade devidamente registrada conforme seu investimento. e se enquadra como microempresa (ME) pois a renda anual equivale a um valor menor ou igual a R\$ 360.000,00.

3.3.4 Enquadramento Tributário

A empresa se enquadra no CNAE de número 13.59-6, sendo ele fabricação de outros produtos têxteis não especificados anteriormente, é permitido pelo Simples Nacional e se encontra no anexo II abaixo:

Faixa	Alíquot a	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita bruta em 12 Meses (em R\$)
1º Faixa	4,50%	-	Até 180.000,00
2º Faixa	7,80%	5.940,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3º Faixa	10,00%	13.860,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4º Faixa	11,20%	22.500,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5º Faixa	14,70%	85.500,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6º Faixa	30,00%	720.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

Fonte: site contabilizei

3.4 CAPITAL SOCIAL

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Graziela Aparecida Campanari dos Santos	R\$3.000,00
Guilherme Henrique Gonçalves Leme	R\$3.000,00
Lysis Maria de Souza Relvas	R\$3.000,00
Maria Julia Zompero de França	R\$ 3.000,00
Maurício Stoklein da Silva	R\$ 3.000,00
Otávio Aparecido de Oliveira	R\$ 3.000,00

3.5 FONTE DE RECURSOS

A princípio a empresa contará com o capital dos proprietários, que será usado na compra de recursos básicos como móveis, máquinas de baixo custo e matéria prima.

Futuramente poderá contar com produtos terceirizados, empréstimos e investidores que acreditam no futuro da empresa e que o produto é uma possível solução para o problema de desperdício de soja.

3.6 ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1 Análise dos Clientes

Os clientes que irão comprar nosso produto serão pessoas envolvidas com a área de produção agrícola e transporte, ademais pessoas envolvidas com agricultura no geral também poderão fazer a compra do mesmo.

As pessoas físicas que estarão fazendo contato com empresa para adquirirem o produto serão em sua maioria homens, na idade adulta, que podem morar ou serem proprietários de terras, ou que trabalham no ramo da agricultura e transporte de produtos agrícolas.

As pessoas jurídicas serão empresas que atuam no transporte e exportação de produtos agrícolas, podendo também ser responsáveis por terras, nas quais há a produção das commodities, para a exportação.

A procura tende a ser alta, devido a busca por inovações no setor e para que consigam diminuir os desperdícios durante o transporte e, como consequência, aumentar a lucratividade. O produto será vendido por um preço que caiba no orçamento dos clientes para que eles não tenham prejuízo.

No início pode haver um receio da parte dos clientes, por ser uma empresa nova, mas com demonstrações de qualidade, visando atingir as especificações e necessidades de cada um, a demanda poderá aumentar.

3.6.2 Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Alves embalagens	Ótima qualidade	R\$	Prazo de 60 dias no boleto, débito e à vista	Regular	Kit forração para contêiners, sacarias e big bags
Embtec	Ótima qualidade	R\$	Pagamento a vista e cartão de crédito	Bom	Big bags personalizados para produtos perigosos e não perigosos
Manara	Ótima qualidade	R\$	Pagamento a vista e cartão de crédito	Bom	Reutilização de big bags e sacaria

3.6.3 Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	Made in China connectingBuyerswithChineseSuppliers	Tecido em polipropileno	R\$ 5,00 kg	Cartão de crédito, débito, à vista e cheque	30 à 60 dias	China
2	Capatex	Linha barbante de poliéster	R\$ 110,00	Cartão de crédito, débito, à vista e cheque	4 à 15 dias	São Paulo
3	Americanas	Linha para costura de boca de sacaria	R\$ 21,75	Cartão de crédito, débito e à vista	6 dias	Rede social
4	Politupan	Tecido em polipropileno	R\$ 15,00 kg	À vista	7 dias	Tupã
5	Big Bag Alves	Tecido em polipropileno	R\$ 12,50 kg	À vista	7 dias	Tupã
6	Shoptime	Linha para costura de boca de sacaria	R\$ 19,57	Cartão de crédito, débito e à vista	6 dias	Rede social

3.7 PLANO DE MARKETING

3.7.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O produto, em forma de rolo, será embalado numa caixa de papelão, utilizado nos caminhões responsáveis pelo transporte de soja. O serviço será feito com o objetivo de evitar o desperdício da soja, sendo ele adaptado para cada tipo de caminhão, serão realizados testes de qualidade para a verificação da capacidade e resistência, garantindo dessa forma que o produto tenha atingido o objetivo principal.

3.7.2 Preço

A empresa venderá o produto em m², pois existem diversos tamanhos de caminhões, variando a quantidade de tecido de polipropileno necessária para a produção do bolsão em cada caminhão.

Quantidade	Valor da venda (R\$)
M ²	R\$ 15,00

3.7.3 Estratégias Promocionais

Na primeira compra a pessoa terá 30% de desconto na loja física e 15% em plataformas da internet. Além dela, serão realizadas algumas outras promoções, em especial descontos de 5%, em todas as compras, para clientes fixos e/ou com maiores frotas. Em datas comemorativas tanto para a empresa, quanto para o cliente, serão realizadas promoções especiais, sendo elas frete e instalação grátis para qualquer local do estado.

O produto será promovido através do marketing feito em anúncios na internet (redes sociais), em casos de promoções específicas serão enviados e-mails aos clientes para que eles fiquem cientes. Em relação aos lançamentos de novos produtos poderão ser realizados workshops para os clientes, com o objetivo de divulgar e informar a respeito do produto.

3.7.4 Estrutura de Comercialização

Quando comprado através de meios virtuais serão entregues por meio de transportadoras e de correios. A empresa contará no início com vendedores internos para a realização do atendimento aos clientes, tanto na pré-venda quanto na pós-venda, e a medida que for desenvolvendo-se, ou seja, aumentando poderá contar com representantes e vendedores externos, e por meio deles poderá alcançar um número maior de clientes.

3.7.5 Localização da Empresa

A empresa será localizada em Tupã, pois é o lugar onde tem maior produção de acordo com as pesquisas realizadas.

Endereço da Empresa: Rua Brasil, 1761	
Bairro: Parque das Nações	Cidade: Tupã Estado: SP
Telefone/Fax: (14) 997272925	

O local escolhido será bem centralizado e de fácil acesso pela rodovia, facilitando a entrada e saída de caminhões de porte grande e pequeno, garantindo rapidez e agilidade na logística do produto.

3.8 PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1 Layout ou Arranjo Físico

Figura 1- Planta baixa da empresa

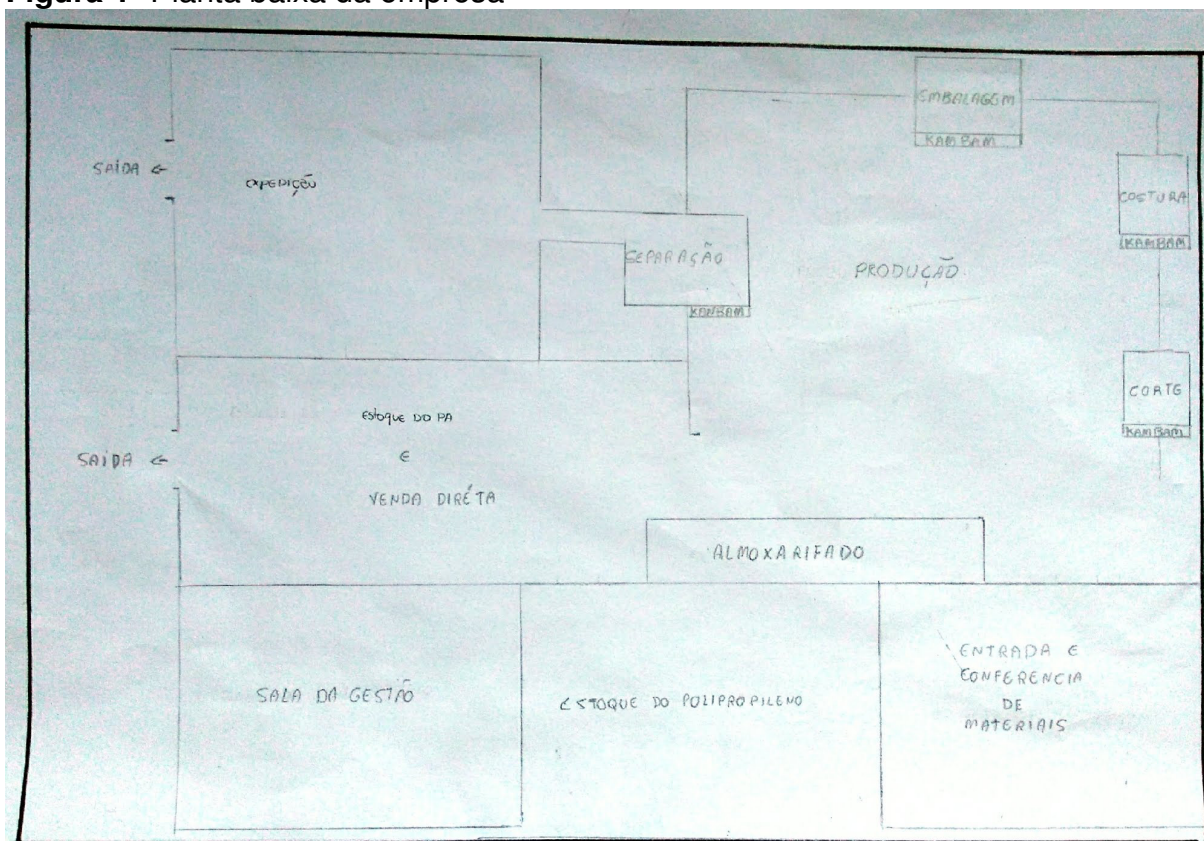
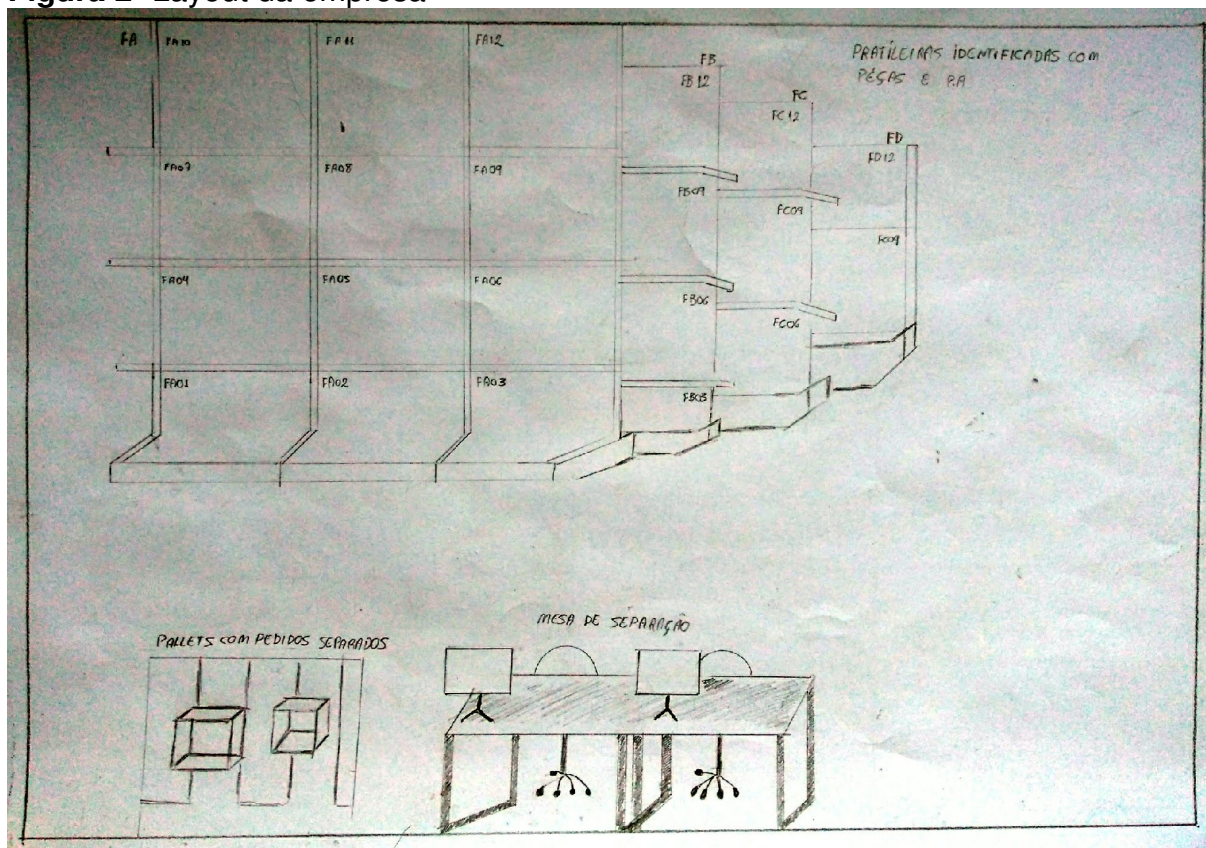


Figura 2- Layout da empresa



Relação de equipamentos de proteção individual e coletivo que deverão ser aplicados aos ambientes de trabalho:

EPI'S:

Figura 3- Óculos de proteção.



Fonte: <https://www.magazineluiza.com.br/oculos-de-protecao-em-acrilico-incolor-danny-/p/7925278/fs/ocdp/>

Figura 4 - Botas de segurança



Fonte: https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-794866271-bota-botina-de-seguranca-e-proteco-bico-pvc-ca-32807-_JM

Figura 5 - Protetor Auricular



Fonte: <https://www.superepi.com.br/protetor-auricular-de-silicone-tipo-plug-dystray-15-db-ca-29847-p395/>

Figura 6 - Protetor Auditivo Concha



Fonte: <https://casadosoldador.com.br/p/protetor-auditivo-concha-pomp-muffler-21db-ca-14235-3m-2031>

Figura 7- Cinto de segurança



Fonte: <https://www.superepi.com.br/cinturao-de-seguranca-com-talabarte-duplo-em-y-vicsa-vic20529-vic23605-ca35-613-p577/>

EPC'S:

Figura 8 - Extintor de incêndio



Fonte: <https://www.solucoesindustriais.com.br/empresa/maquinas-e-equipamentos/matrix-extintores-e-equipamentos/produtos/seguranca-e-protecao/extintor-de-incendio>

Figura 9 - Faixa de pedestre e de segurança



Fonte: <https://www.solucoesindustriais.com.br/empresa/construcao/power-pisos/produtos/seguranca-e-protecao/faixas-de-pedestres>

Figura 10 - Placa de uso obrigatório de E.P.I's



Fonte: <https://aquitemplacas.com.br/produtosDetalhes.php?p=de-seguranca-obrigatorio-epi>

Figura 11- Placa de uso obrigatório de cinto de segurança



Fonte: <https://www.prometalepis.com.br/produto/placa-seguranca-uso-obrigatorio-de-cinto-de-seguranca/>

Figura 12- Placa proibido fumar no local



Fonte: <https://www.magazineluiza.com.br/placa-e-proibido-fumar-neste-local-encartale-/p/gkb5beb477/pi/sise/>

Figura 13- Placa saída de emergência



Fonte: <https://aquitemplacas.com.br/produtosDetalhes.php?p=fotoluminescente-saida-de-emergencia-a-direita>

Figura 14- Placa para pedestres



Fonte: <http://articores.com.br/placas-de-pvc/>

3.8.2 Capacidade Produtiva

Na época de maior produtividade de soja, poderá variar de 20 a 30 pedidos por mês sendo ele composto pela lona e pelos utensílios usados na sua instalação, com apenas 5 colaboradores na produção, com exceção dos funcionários que irão fazer parte de todo o planejamento logístico. E na época com baixa demanda produtiva, os pedidos serão atendidos com base da produção puxada, atendendo de acordo com os pedidos dos clientes, trabalhando apenas com um pequeno estoque de segurança, para casos de emergência.

3.8.3 Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Gerente administrativo	Atuar com a gestão da equipe, respondendo pelos recursos humanos, supervisionando setor de compras e conduzir reuniões	<ul style="list-style-type: none"> • Ensino Superior de Administração; • Domínio do pacote Microsoft Office • Excel intermediário; • Habilidade em relacionamento interpessoal; • Habilidade em negociações; • Trabalho em equipe, organização e orientação para qualidade e segurança.
Produção	Operador de maquina e Montador.	<ul style="list-style-type: none"> • Ensino médio completo • Experiência na área • Trabalho em equipe, organização e orientação para qualidade e segurança; • Disponibilidade para trabalhar em turno.

Supervisora de vendas e pós-vendas	Supervisionar o atendimento prestado aos clientes, solucionar divergências de pedidos e desenvolver melhorias no processo de pós-vendas, com o objetivo de fidelizar e assegurar os padrões estabelecidos pela empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Ensino Superior de Administração ou Marketing; • Experiência na área; • Domínio do pacote Microsoft Office • Excel intermediário; • Habilidade em relacionamento interpessoal; • Habilidade em negociações; • Trabalho em equipe, organização e orientação para qualidade e segurança.
Gerente de compras	Responsável por gerenciar o setor de compras, efetuar o contato com fornecedores e clientes. Apresentar propostas, assegurar o cumprimento dos prazos, verificar a demanda das áreas para efetuar os processos de compra	<ul style="list-style-type: none"> • Experiência na área de compras; • Atuação nas definições estratégicas de fornecedores; • Revisão e negociação de contrato; • Avaliação de propostas locais; • Conhecimento do idioma inglês e espanhol; • Conhecimento do sistema ErpTotus/ Datasul; • Trabalho em equipe, organização e orientação para qualidade e segurança.
Gestor administrativo de almoxarifado	Responsável por gerenciar todas as equipes do almoxarifado, cuidando para que todo o processo físico e documental seja realizado de acordo com o procedimento.	<ul style="list-style-type: none"> • Curso técnico em logística; • Trabalho em equipe, organização e orientação para qualidade e segurança.
Expedição	Controlar a entrada e saída de produtos na empresa, sendo também	<ul style="list-style-type: none"> • Curso técnico em logística; • Trabalho em equipe, organização e orientação para qualidade e segurança.

	responsável por organizar e conferir as notas fiscais, que chegam a empresa	
--	---	--

3.9 INVESTIMENTOS

3.9.1 Investimento

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Maquina de corte a laser	1	R\$ 18.000,00	R\$18.000,00
2	Maquina bigbag	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
3	Veiculo FIAT Uno	2	R\$ 17.000,00	R\$ 34.000,00
4	Mesa de escritório	5	R\$ 165,00	R\$ 825,00
5	Cadeira Ergonômica	5	R\$ 180,00	R\$ 900,00
6	Computador	5	R\$ 1.297,00	R\$ 6.485,00
7	Impressora	2	R\$ 134,26	R\$ 268,52
8	Telefone	5	R\$ 89,90	R\$ 449,50
	Total de investimentos fixos			R\$ 62.130,00

3.10 PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

3.10.1 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\$)
1-Bolsão de caminhão	5.000m²	R\$ 15,00m²	R\$ 75.000,00
TOTAL	5.000m²	R\$ 15,00m²	R\$ 75.000,00

Cálculo do percentual para o simples nacional.

R\$ 75.000,00*12 (MESES) = 900.000,00

• R\$ 900.000,00*11,20% = R\$100.800,00

Tirando a parcela a deduzir: R\$ 100.800,00 – R\$ 22.500,00 = R\$ 78.300,00 • Alíquota efetiva = R\$ 78.300,00/R\$900.000,00 = 8,7%

3.10.2 Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto

CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR METRO			
Produto Bolsão adaptado			
Material/Insumos utilizados	Quantidade Necessária	Custo Unitário	TOTAL
Micro polipropileno	m²	R\$ 5,00m²	R\$ 5,00
Rolo de Linha	1 uni.	R\$ 0,025	R\$ 0,025

Custo total Unitário por metro: R\$ 5,025

Calcular o custo variável mensal

Ex: R\$ 5,025 * 5.000,00 = R\$ 25.125,00

3.10.3 Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa

FUNÇÃO	QTDDE	SALÁRIO MENSAL	(%) DE ENCARGOS SOCIAIS	ENCARGOS SOCIAIS R\$	TOTAL R\$
1. Secretaria	1	1.250,00	8%	100,00	1.350,00
2. Faxineira	1	975,00	8%	78,00	1.053,00
TOTAL	2	2.225,00	8%	178,00	2.403,00

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Aluguel	R\$ 1.500,00
Salários (salário + encargos)	R\$ 2.403,00
IPTU (mensal)	R\$ 800,75
Material de Escritório	R\$ 351,50
Material de Limpeza	R\$ 123,40
Escritório de Contabilidade	R\$ 630,00
Manutenção dos Equipamentos	R\$ 500,00
Pró-labore	R\$ 9.000,00
Total	R\$ 15.308,65

3.10.4 Margem de Contribuição Unitária

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA POR M²	
Custos	Valores
Receita Total (preço de venda)	R\$ 15,00
Custos variáveis unitários	R\$ 5,025
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 9,975

3.10.5 Estimativa dos custos de comercialização

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
1. IMPOSTOS			
Simplex	8,7%	R\$ 75.000,00	R\$ 6.525,00
SUBTOTAL 1			R\$ 6.525,00
2. GASTOS COM VENDAS			
Propaganda	0,5%	R\$ 75.000,00	R\$ 375,00
SUBTOTAL 2			R\$ 375,00
TOTAL (1+2)			R\$ 6.900,00

3.10.6 Custo total

3.10.6.1 Custo total unitário

Item: Bolsão Adaptado	Valor
Custo variável unitário	R\$ 5,025
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo total pelas unidades produzidas)	R\$ 3,06173
Custo de comercialização unitário (custo de comercialização dividido pela quantidade produzida)	R\$1,38
TOTAL	R\$ 9,46673

3.10.6.1.1 Preço de venda unitário

Item: Bolsão Adaptado	Valores
Custo total unitário	R\$ 9,46673
Margem de Lucro %	R\$ 58,45%

Total:	R\$ 15,00
--------	-----------

3.10.6.2 Custo total dos itens

DESCRIÇÃO	
Custo total com materiais diretos	R\$ 25.125,00
Custo de comercialização total	R\$ 6.900,00
Custos fixos totais	R\$ 15.308,65
Custo total	R\$ 47.333,65

3.10.7 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\$ 75.000,00	100%
	(-) Custos totais	R\$ 47.333,65	63%
	LUCRO DO PERÍODO	R\$ 27.666,35	36%

3.10.8 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.

$$\text{Índice de margem de contribuição} = 75.000,00 - 25.125,00 / 75.000,00 = 0,66$$

$$\text{PE} = 15.308,65 / 0,66 = 23.194,92$$

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 23.194,92. Acima disso passa a ter lucro.

3.11 INDICADORES FINANCEIROS

3.11.1 Lucratividade

É um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade. Se sua empresa possui uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade de competir, isso porque poderá realizar mais investimentos em divulgação, na diversificação dos produtos e serviços, na aquisição de novos equipamentos, etc.

$$\text{Lucratividade Mensal} = 27.666,35 \times 100 / 75.000,00 = 36\%$$

Isso quer dizer que sob os R\$ 75.000,00 de receita total “sobram” R\$ 27.666,35 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 36% ao ano.

3.11.2 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo (mês ou ano). É calculada através da divisão do lucro líquido pelo investimento total. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

$$\text{Rentabilidade} = 27.666,35 \times 100 / 62.130,00 = 44\%$$

Isso significa que, a cada ano, o empresário recupera 44% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

3.11.3 Prazo de retorno do investimento

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade.

Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.

Prazo de Retorno do Investimento = $62.130,00 / 27.666,35 = 2,24$ meses

Isso significa que, 2,24 meses após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

3.12 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças -Qualidade do produto -Custo acessível -Flexibilidade -Segurança do produto -Certificação no mercado	Oportunidades -Crescimento da empresa -Avanço na tecnologia da produção -Divulgação nas redes sociais -Parcerias
Pontos Fracos	Fraquezas -Falta de matéria prima -Dificuldade na divulgação -Estrutura simples -Falta de comunicação com o fornecedor -Objetivo indefinido -Falta de comunicação dentro da empresa	Ameaças -Concorrência -Mudança na legislação -Aumento de custo da matéria prima -Atraso do fornecedor

Conclusão da Análise SWOT: De acordo com a avaliação realizada da empresa, identificou-se que a empresa tem pontos fortes, como qualidade do produto; custo acessível; flexibilidade; segurança e certificação no mercado (exemplo: o cliente não irá ter receio em relação a qualidade; como há flexibilidade e custo acessível os clientes não terão problemas para adquirir o produto) e pontos fracos, como falta de matéria prima; dificuldade na divulgação; estrutura simples; falta de comunicação com o fornecedor; objetivo indefinido; falta de comunicação dentro da empresa (alguns dos pontos fracos podem ser trabalhados de acordo com a flexibilidade como a falta de comunicação, por exemplo). Diante desses pontos fica evidente que o negócio a ser desenvolvido tem um grande potencial ao garantir ao cliente um preço competitivo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante de pesquisas em campo considera-se que nosso empreendimento é viável, tendo-se preocupações com a forma em que os agricultores e produtores vêm sofrendo diante da perda da soja. Estima-se que 72% dos agricultores procuram soluções temporárias por si próprio, obtendo poucos resultados, devido a vários fatores desde a colheita ao destino final do produto.

O sistema do bolsão é uma prática que vai mudar os resultados de pesquisa, que vem ganhando espaço e mostrando-se uma alternativa de grande impacto para o transporte de soja no Brasil, gerando uma grande mudança nos desperdícios encontrados, aplicando-se não só na prática, mas também principalmente na mentalidade dos produtores, e agricultores.

Uma das qualidades já obtidas é o fato da empresa ir em busca de melhorias, desempenho e resultados dentro do mercado de transporte, mostrando que a logística no Brasil tem sim um grande impacto no mercado, agregando grande valor nos produtos e serviços.

A empresa tende estar pronta para o mercado, pois foram vários processos levados em consideração para que atenda todas as expectativas dos clientes, tendo em vista, estrutura adequada, treinamento qualificado, reuniões semanais para futuros problemas que possam ocorrer e ajudando na tomada de decisões, produtos de ótima qualidade e prazos de entrega em dia, visando melhorias contínuas para o cliente.

REFERÊNCIAS

BOTA BOTINA DE SEGURANÇA E PROTEÇÃO BICO PVC CA 32807. Disponível em: <https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-794866271-bota-botina-de-seguranca-e-proteco-bico-pvc-ca-32807-_JM?quantity=1> Acesso em 18 nov. 2019.

CINTURÃO DE SEGURANÇA COM TALABARTE DUPLO EM Y VIESA VIC20529+VIC23605 CA35.613. Disponível em: <<https://www.superepi.com.br/cinturao-de-seguranca-com-talabarte-duplo-em-y-vicsa-vic20529-vic23605-ca35-613-p577/>> Acesso em: 18 nov. 2019.

EXTINTOR DE INCÊNDIO. Disponível em: <<https://www.solucoesindustriais.com.br/empresa/maquinas-e-equipamentos/matrix-extintores-e-equipamentos/produtos/seguranca-e-protECAo/extintor-de-incendio>> Acesso em: 18 nov. 2019.

FAIXAS DE PEDESTRES. Disponível em: <<https://www.solucoesindustriais.com.br/empresa/construcao/power- pisos/produtos/seguranca-e-protECAo/faixas-de-pedestres>> Acesso em: 18 nov. 2019.

FILASSI, Monique **IMPACTO DA INTERMODALIDADE NA EXPORTAÇÃO DA SOJA BRASILEIRA: novas rotas de escoamento**, 2016. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/%3Fdown%3D000972457&ved=2ahUKEwj-4bHv58HiAhUjC9QKHUm0AS4QFjACegQIARAB&usg=AOvVaw0bqIHjWmpK_27LrVcua6H> Acesso em: 29 mai. 2019

MOCELIN, Andrey de Godoy **A CADEIA DE SUPRIMENTOS DA SOJA X AS PERDAS NA LOGÍSTICA DE TRANSPORTE**, 2016. Disponível em: <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.vitrineacademica.dombosco.sebsa.com.br/index.php/vitrine/article/download/148/149&ved=2ahUKEwj-4bHv58HiAhUjC9QKHUm0AS4QFjABegQIBBAB&usg=AOvVaw1mxTLcWFRoyWYUKa_tzIAB> Acesso em: 29 mai. 2019.

ÓCULOS DE PROTEÇÃO EM ACRÍLICO INCOLOR DANNY. Disponível em: <<https://www.magazineluiza.com.br/oculos-de-protECAo-em-acrilico-incolor-danny-/p/7925278/fs/ocdp/>> Acesso em: 18 nov. 2019.

PÉRA, Thiago Guilherme. **Estudo mensura custos do desperdício de grãos no País**, 2017. Disponível em: <<https://www.sna.agr.br/estudo-mensura-custos-do-desperdicio-de-graos-no-pais/>> Acesso em: 29 mai. 2019.

PLACA DE SEGURANÇA – OBRIGATÓRIO EPI. Disponível em: <<https://aquitemplacas.com.br/produtosDetalhes.php?p=de-seguranca-obrigatorio-epi>> Acesso em: 18 nov. 2019.

PLACA É PROIBIDO FUMAR NESTE LOCAL ENCARTALE. Disponível em: < <https://www.magazineluiza.com.br/placa-e-proibido-fumar-neste-loca-encartale-/p/gkb5beb477/pi/sise/>> Acesso em: 18 nov. 2019.

PLACA FOTOLUMINESCENTE SAÍDA DE EMERGÊNCIA A DIREITA. Disponível em: < <https://aquitemplacas.com.br/produtosDetalhes.php?p=fotoluminescente-saida-de-emergencia-a-direita>> Acesso em: 18 nov. 2019.

PLACAS PARA SINALIZAÇÃO SEGURANÇA DO TRABALHO. Disponível em: < <http://articores.com.br/placas-de-pvc/>> Acesso em: 18 nov. 2019.

PLACA SEGURANÇA: USO OBRIGATÓRIO DE CINTO DE SEGURANÇA. Disponível em: < <https://www.prometalepis.com.br/produto/placa-seguranca-uso-obrigatorio-de-cinto-de-seguranca/>> Acesso em: 18 nov. 2019.

PROTETOR AUDITIVO CONCHA POMP MUFFLER 21DB CA 14235 3M. Disponível em: < <https://casadosoldador.com.br/p/protetor-auditivo-concha-pomp-muffler-21db-ca-14235-3m-2031>> Acesso em: 18 nov. 2019.

PROTETOR AURICULAR DE SILICONE TIPO PLUG DYSTRAY 15 DB-CA 29847. Disponível em:<<https://www.superepi.com.br/protetor-auricular-de-silicone-tipo-plug-dystray-15-db-ca-29847-p395/>> Acesso em: 18 nov. 2019.

TEIXEIRA, Silvanilza Machado *et al.* **PERDAS NA CADEIA PRODUTIVA DA SOJA: UMA ANÁLISE SOB A ÓTICA DAS REDES DE SUPRIMENTOS**, 2013. Disponível em:<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2013_TN_STO_177_009_23244.pdf&ved=2ahUKEwj-4bHv58HiAhUjC9QKHUm0AS4QFjAFegQIBxAC&usg=AOvVaw2Ou8pVk8C0IJZEU RS3b_it&cshid=1559171519448> Acesso em: 29 mai. 2019.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL**SOCIEDADE LIMITADA****CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: Inova Bag's.**

1.Graziela Aparecida Campanari dos Santos, nacionalidade brasileira, natural de Pompéia/SP, solteira, nascida em nove de outubro de dois mil e dois, desempregada, CPF 505.729.888-05, RG 29.937.215-6 SSP/SP, residente na rua Rui Barbosa, nº30, bairro Vila Campante, município de Quintana/SP, CEP 17.670-000; e

Guilherme Henrique Gonçalves Leme, nacionalidade brasileiro, natural de Pompéia/SP, solteiro, nascido em vinte e seis de setembro de um mil novecentos e noventa e oito, exercendo o cargo de operador de máquinas na Jacto Compósito, CPF 456.108.310-08, RG 97.158.254-3 SSP/SP, residente na rua José Aioldi, nº80, bairro Nova Quintana, município de Quintana/SP, CEP 17.670-000; e

Lysis Maria de Souza Relvas, nacionalidade brasileira, natural de Pompéia/SP, solteira, nascida em vinte e três de outubro de dois mil e dois, desempregada, CPF 482.913.845-62, RG 49.210.848-x SSP/SP, residente na rua Pedro Norca Filho, nº265, bairro Vila Campante, município de Quintana/SP, CEP 17.670-000; e

Maria Julia Zompero de França, nacionalidade brasileira, natural de Pompéia/SP, solteira, nascida em quatorze de novembro de um mil novecentos e noventa e nove, desempregada, CPF 657.491.115-01, RG 27.415.627-0 SSP/SP, residente na rua Expedicionários, nº118, bairro Centro, município de Quintana/SP, CEP 17.670-000; e

Maurício Stoklein da Silva, nacionalidade brasileiro, natural de Tupã/SP, solteiro, nascido em oito de maio de um mil novecentos e noventa e seis, exercendo o cargo de almoxarife 1, CPF 393.457.943-03, RG 48.971.863-8 SSP/SP, residente na rua Hellena Risso Nunes, nº80, bairro Nova Quintana, município de Quintana/SP, CEP 17.670-000; e

Otávio Aparecido de Oliveira, nacionalidade brasileiro, natural de Pompéia/SP, solteiro, nascido em quinze de março de um mil novecentos e noventa e três,

autônomo, CPF 424.715.510-10, RG 48.970.075-1 SSP/SP, residente na rua Renato Polizio, nº26, bairro Núcleo Bandeirantes, município de Pompéia/SP, CEP 17.580-000.

2. Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial INOVA BAG'S e terá sede e domicílio no bairro Parque das Nações, na rua Brasil, nº1761, no município de Tupã/SP, CEP 18.671-051.

2ª O capital social será R\$ 18.000,00 (dezoito mil reais) dividido em quotas de valor nominal R\$ 1,00 (um real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Graziela Aparecida Campanari dos Santos, 3.000 quotas de R\$ 1,00 cada totalizando R\$ 3.000,00.

Guilherme Henrique Gonçalves Leme, 3.000 quotas de R\$ 1,00 cada totalizando R\$ 3.000,00.

Lysis Maria de Souza Relvas, 3.000 quotas de R\$ 1,00 cada totalizando R\$ 3.000,00.

Maria Julia Zompero de França, 3.000 quotas de R\$ 1,00 cada totalizando R\$ 3.000,00.

Maurício Stoklein da Silva, 3.000 quotas de R\$ 1,00 cada totalizando R\$ 3.000,00.

Otávio Aparecido de Oliveira, 3.000 quotas de R\$ 1,00 cada totalizando R\$ 3.000,00.

3ª O objeto será um bolsão adaptado para caminhões de soja.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 01 de janeiro de 2020 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 a Graziela Aparecida Campanari dos Santos com os poderes e atribuições de Gerente Administrativa autorizado o uso do

nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

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

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

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

14ª Fica eleito o foro de Tupã/SP 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

3 vias.

Quintana/SP, 31 de outubro de 2019.

Graziela Aparecida Campanari dos Santos

Guilherme Henrique Gonçalves Leme

Lysis Maria de Souza Relvas

Maria Julia Zompero de França

Maurício Stoklein da Silva

Otávio Aparecido de Oliveira

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

1. Qual seu conhecimento a respeito do transporte da soja?

- a) Tenho total conhecimento sobre o assunto.
- b) Conheço pouco a respeito.
- c) Não tenho nenhum conhecimento.

2. Há quanto tempo atua no plantio da soja?

- a) Menos de um ano.
- b) De dois a cinco anos.
- c) De seis a nove meses.
- d) Mais de dez anos.

3. Você acredita que há muita perda durante o transporte de soja?

- a) Sim, em grande quantidade.
- b) Sim, em pouca quantidade.
- c) Não há nenhuma perda.
- d) Não conheço muito a respeito.

4. Você acredita que essas perdas afetam a exportação da soja para outros países?

- a) Sim, afetam muito.
- b) Sim, afetam pouco.
- c) Não afetam em nada.

5. Em sua opinião a proposta de um bolsão adaptado seria uma boa solução para reduzir os desperdícios da soja durante o transporte?

- a) Sim.
- b) Não.

6. Em qual cidade se encontra o seu plantio?

- a) Marília.
- b) Padre Nóbrega.
- c) Oriente.
- h) Tupã.
- i) Queiroz.
- j) Rancharia.

- d) Pompeia.
- e) Paulópolis.
- f) Quintana.
- g) Herculândia.
- k) Lucélia.
- l) Rinópolis.
- m) Bastos.
- n) Outros.

7. Você já calculou os gastos financeiros com a perda da soja durante o transporte?

- a) Sim, calculei exatamente.
- b) Sim, fiz um cálculo estimado.
- c) Não, mas tenho uma noção do valor perdido.
- d) Não me atentei a isso.

8. Quanto você estaria disposto a investir em um método eficaz para diminuir a perda de soja durante o transporte por veículo?

- a) Até R\$ 500,00.
- b) De R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00.
- c) De R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00.
- d) De R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00.
- e) Acima de R\$ 3.001,00.

9. Qual sua idade?

- a) De 18 a 24 anos.
- b) De 25 a 30 anos.
- c) De 31 a 40 anos.
- d) Mais de 41 anos.

10. (Dissertativa) Você tem alguma sugestão para a redução desses desperdícios? Quais?