

**CENTRO PAULA SOUZA**  
**ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**  
**Técnico em Logística**

**Andreia Natália Matioli dos Santos**  
**Felipe Custódio do Nascimento**  
**Fernando Porteiro**  
**Igor Golfeto Prado**  
**Raul dos Santos Souza da Silva**

**BRIQUETE: Material para queima**

**Quintana-SP**  
**2019**

**Andreia Natália Matioli dos Santos**  
**Felipe Custódio do Nascimento**  
**Fernando Porteiro**  
**Igor Golfeto Prado**  
**Raul dos Santos Souza da Silva**

**BRIQUETE: Material para queima**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Logística da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pelo Prof.º Esp. Edson Tessaro Junior, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Logística.

**Quintana-SP**  
**2019**

# **ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO**

**Técnico em Logística**

**Andreia Natália Matioli dos Santos**

**Felipe Custódio do Nascimento**

**Fernando Porteiro**

**Igor Golfeto Prado**

**Raul dos Santos Souza da Silva**

## **BRIQUETE: Material para queima**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Logística.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof.º Esp. Edson Tessaro Junior  
Orientador

---

Prof.ª Coord. Renata Miranda Duarte  
Avaliadora

---

Empresária Roseneide Pereira Roque Fazon  
Avaliadora

**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.

Dedicamos este trabalho primeiramente a Deus, por ser essencial em nossas vidas!

Somos grato a Deus que tem nos ajudado em cada etapa desse trabalho e não nos deixou fraquejar.

Aos nossos familiares que nos apoiaram e incentivaram.

A todos os professores que compartilharam suas experiências de vida e seus conhecimentos e também as novas amizades que fizemos e cultivamos a cada dia, momentos bons e ruins, que serão lembrados para sempre.

Agradecemos à Deus pela oportunidade de concretizar esse objetivo.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar um ambiente necessário para nossa aprendizagem e conseqüentemente por nosso desenvolvimento pessoal e profissional.

Aos docentes do Curso Técnico de Logística pela generosidade depositada em todos os momentos de compartilhamento de seus conhecimentos profissionais e humanos.

"Antes que você possa alcançar o topo de uma árvore e entender os brotos e as flores, você terá de ir fundo nas raízes, porque o segredo está lá. E, quanto mais fundo vão as raízes, mais alto vai a árvore"

*Nietzsche*

## RESUMO

Com o aumento do desmatamento, o briquete é um produto com resíduos de casca de amendoim que veio como uma solução sustentável e econômica para dar destino correto ao mesmo. O objetivo é reduzir o descarte incorreto da casca de amendoim, dando uma nova utilidade para ela, assim visando à sustentabilidade e a redução no corte de árvores. Sua metodologia foi baseada na pesquisa de campo, tendo como principal referência as indústrias que visam à energia renovável e a sustentável, proporcionando um produto inovador com ótima qualidade. A pesquisa mostrou que o briquete é uma alternativa positiva para o meio ambiente, para a saúde, e uma ótima forma de economia sustentável. Conclui-se que a prática da briquetagem com a casca do amendoim será algo inovador, tendo como previsão seu crescimento considerável no mercado, fazendo com que o produto seja visado por qualquer indústria ou residência pela sua ótima qualidade e sustentabilidade, além de ser totalmente ecológico.

**Palavras-chave:** Briquete Casca de amendoim. Lenha Ecológica. Sustentabilidade.



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout da Empresa Briquetes .....	28
Figura 2 – Máscara de proteção facial .....	29
Figura 3 – Botina de proteção bico de ferro .....	30
Figura 4 – Óculos de proteção .....	30
Figura 5 – Abafador de concha .....	30
Figura 6 – Faixas de marcação de movimento .....	31
Figura 7 – Faixa de pedestres .....	31
Figura 8 – Extintor de incêndio classe A e C .....	32
Figura 9 – Placa de saída .....	32

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Você já ouviu falar sobre o briquete? .....	14
Gráfico 2 – Com qual frequência você utiliza o carvão ou lenha? .....	14
Gráfico 3 – O cheiro de fumaça te incomoda? .....	14
Gráfico 4 – O briquete é um ótimo substituto para o carvão vegetal, você gostaria de experimentar? .....	15
Gráfico 5 – O briquete é uma fonte de energia renovável, você sabia? .....	15
Gráfico 6 – Você utilizaria o briquete (material compensado) de resíduos de casca de amendoim quem tem uma alta duração de queima? .....	16
Gráfico 7 – Você sabia que o Briquete mesmo sendo criado de material compactado tem uma queima mais eficaz que a do carvão? .....	16
Gráfico 8 – Qual é o fator decisivo no momento da escolha de um produto? .....	17
Gráfico 9 – Sabendo que o Briquete substitui a lenha em todas as situações isto te agrada? .....	17
Gráfico 10 – Qual cidade você mora? .....	18

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO .....	12
2 PESQUISA DE CAMPO .....	13
2.1 Gráficos.....	13
3. PLANO DE NEGÓCIOS.....	18
3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO.....	19
3.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	19
3.2.1 Dados dos Fundadores e Empresários .....	19
3.2.2 Experiencia Profissional e Atribuições.....	20
3.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	21
3.3.1 Missão e Visão da Empresa.....	21
3.3.2 Setor de Atividade .....	21
3.3.3 Forma Jurídica .....	21
3.3.4 Enquadramento Tributário.....	22
3.4 CAPITAL SOCIAL .....	22
3.5 FONTE DE RECURSOS.....	23
3.6 ANÁLISE DE MERCADO .....	23
3.6.1 Análise dos Clientes.....	23
3.6.2 Análise dos Concorrentes .....	25
3.6.3 Análise dos Fornecedores.....	26
3.7 PLANO DE MARKETING .....	27
3.7.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços.....	27
3.7.2 Preço .....	27
3.7.3 Estratégias Promocionais.....	28
3.7.4 Estrutura de Comercialização .....	28
3.7.5 Localização da Empresa .....	28
3.8 PLANO OPERACIONAL .....	28
3.8.1 Layout ou Arranjo Físico .....	28
3.8.2 Capacidade Produtiva .....	32
3.8.3 Necessidade de Pessoal.....	32
3.9 INVESTIMENTOS.....	33
3.9.1 Investimentos .....	33
3.10 PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO .....	33
3.10.1 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa .....	33
3.10.2 Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto .....	34
3.10.3 Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa .....	34
3.10.4 Margem de Contribuição Unitária .....	35
3.10.5 Estimativa dos Custos de Comercialização .....	35
3.10.6 Custo Total.....	36
3.10.6.1 Custo total unitário .....	36
3.10.6.1.1 Preço de venda unitário.....	36
3.10.6.2 Custo total dos itens .....	36
3.10.7 Demonstrativo de Resultados .....	36
3.10.8 Ponto de Equilíbrio .....	37
3.11 INDICADORES FINANCEIROS .....	37
3.11.1 Lucratividade.....	37
3.11.2 Rentabilidade .....	37
3.11.3 Prazo de retorno do investimento.....	38

3.12 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	38
CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	39
REFERÊNCIAS .....	40
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	42
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO .....	46

## 1 INTRODUÇÃO

Com o aumento populacional e melhoria da qualidade de vida, são geradas consequências como a elevação da demanda energética, isso ocasiona o aumento da busca por recursos naturais para a realização dessa atividade, tornando cada vez mais necessário encontrar formas alternativas de se produzir energia, diante disso a fabricação de briquete material para queima com casca (resíduos de amendoim) será utilizada como fonte energética calórica.

Em função da elevada produção de amendoim e com a falta de descarte correto, houve um acréscimo de resíduos no meio ambiente, gerando um grande impacto, quando negligenciado, então, a produção de briquetes com resíduos de amendoim, seria uma solução viável e rentável?

A fabricação de briquete oriundo de sobras e resíduos de processo de beneficiamento, colaborará para o meio ambiente ecologicamente com menos poluição de ar, pois não há derrubada de árvores para produzir o material.

O objetivo da empresa inicialmente é fornecer energia limpa e renovável, beneficiando o meio ambiente e trazendo um meio de descarte alternativo com qualidade para os resíduos da casca de amendoim. Com isso o manuseio será de fácil acesso, obtendo valores acessíveis e com alta qualidade de combustão garantindo um descarte alternativo para os resíduos transformando-os em material para queima.

A falta de conhecimento das empresas que utilizam o amendoim como sua principal matéria-prima acabam gerando agressão ao meio ambiente com o descarte incorreto dos resíduos das cascas. Portanto o uso da briquetagem é uma alternativa para o descarte correto dos resíduos de amendoim facilitando e preservando o meio ambiente.

“O briquete é um produto de alto teor calórico, obtido pela compactação dos resíduos do amendoim, fazendo dela uma lenha ecológica com alta qualidade de queima e duração de calor.” (ZAGO et al., 2010)

A utilização do briquete com o resíduo do amendoim é uma opção para amenizar os problemas sofridos na natureza, sendo “os resíduos considerados fontes de energia e, dependendo do processo, podem ser considerados como produtos ecologicamente corretos, pois além de não agredir [quando não descartado incorretamente] o meio ambiente, traz benefícios as empresas e a sociedade. (ZAGO et al., 2010)

“O briquete pode ser utilizado para queima como lenha, produzindo calor ou vapor” (ZAGO et al., 2010), fazendo dele um ótimo produto nas indústrias de cerâmicas e indústrias que utilizam caldeiras ou forno a lenha como: pizzarias, piscina aquecidas, entre outros.

Eles são fabricados para atender os estabelecimentos e indústrias que possuam fornalhas, fornos, caldeiras e que utilizam lenha para gerar energia, eles substituem com vantagem a lenha à medida que diminui custos, facilita o transporte, a manipulação e o armazenamento. Seu formato cilíndrico padronizado reúne uma alta densidade de resíduos prensada, sem a adição de produtos químicos ou componentes com alto poder calorífico. Os briquetes contribuem para o controle do desmatamento e da poluição já que uma grande quantidade de resíduo que seria descartado pode ser aproveitada”. (ZAGO et al., 2010)

Reforçando a afirmação de Zago (2010), Rosário (2011) destaca que:

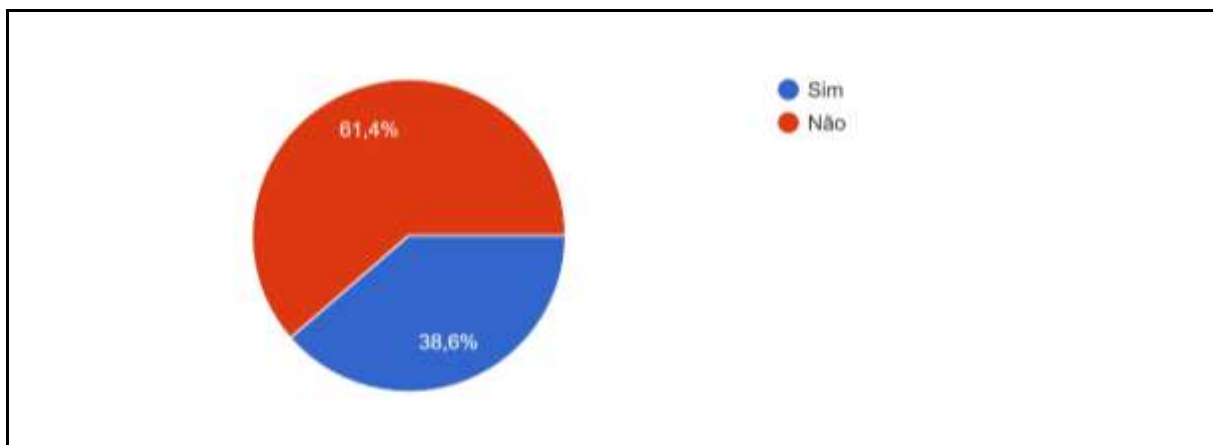
A produção de briquete, além de ser uma forma de reutilização dos resíduos, ainda apresenta vantagem econômica com a geração de renda para a indústria, pela comercialização deste produto. Outras vantagens apresentadas são: a redução do volume de resíduos estacionados no pátio da serraria, poder calorífico superior à lenha e redução do custo de transporte, pois os briquetes podem ser armazenados de forma a reduzir os espaços vazios durante seu transporte. (ROSÁRIO, 2011)

Da mesma forma em que Rosário (2011) afirma sobre o pátio da serraria, o briquete com base nos resíduos da casca de amendoim pode ser correlacionado as afirmações do mesmo, fazendo assim sua logística reversa trazendo a vantagem para a empresas com ramo de beneficiamento e utilização do amendoim para outros fins de uso, além da preservação ao meio ambiente.

Para a realização dessa pesquisa visando atingir os objetivos, será aplicado um questionário online com 10 perguntas para o público alvo que está localizado na região de Tupã. Além disso serão aplicados questionários em empresas e indústrias no ramo de beneficiamento de amendoim da região, entre outros. Os dados serão computados e analisados para melhor compreensão dos resultados.

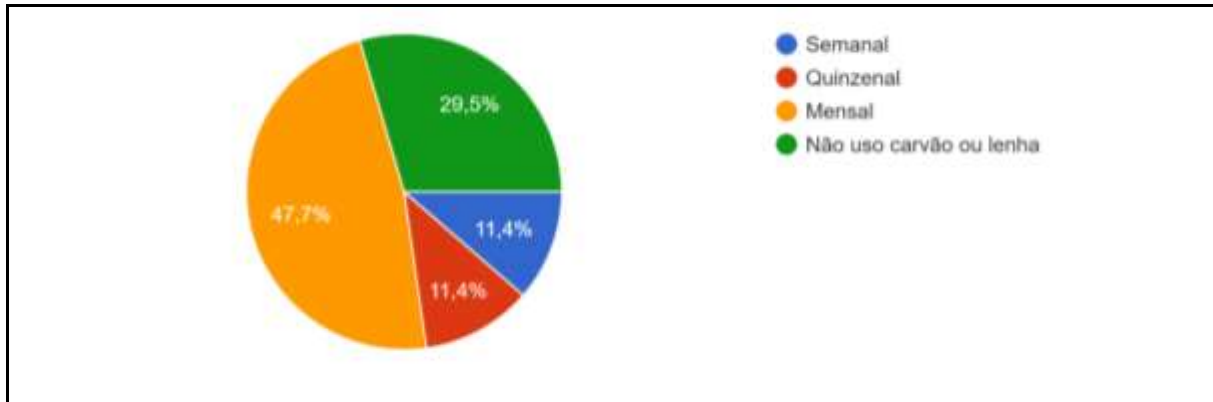
## **2 PESQUISA DE CAMPO**

### **2.1 Gráficos**

**Gráfico 1 – Você já ouviu falar sobre o briquete?**

**Fonte:** Elaborado pelos autores.

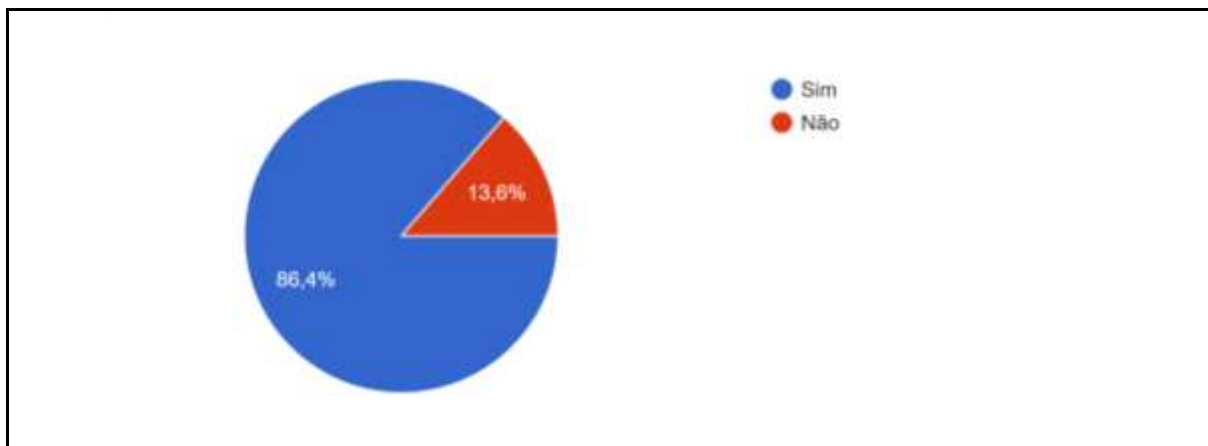
Como foi apresentado no gráfico as pessoas já conhecem o briquete, e isso facilita a apresentação do produto para os clientes.

**Gráfico 2 – Com qual frequência você utiliza o carvão ou lenha?**

**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base nas pesquisas o consumo de lenha e carvão é mais alto mensal do que em semanal e quinzenal.

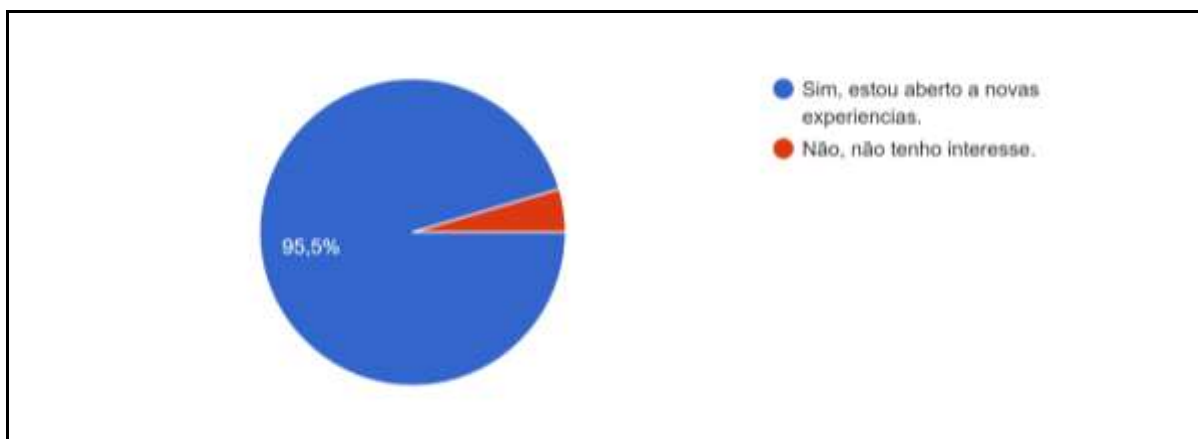
**Gráfico 3 – O cheiro de fumaça te incomoda?**



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base nas informações o cheiro da fumaça atrapalha sim os consumidores. Devido o produto não ter uma alta elevação de fumaça ele será mais aceito pelos clientes.

**Gráfico 4** – O briquete é um ótimo substituto para o carvão vegetal, você gostaria de experimentar?

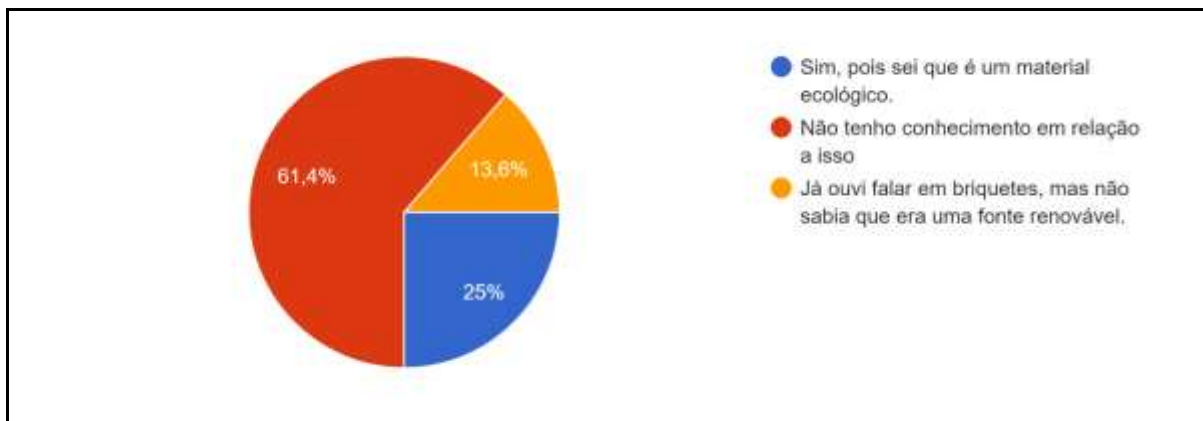


**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base nas informações acima pode-se notar uma grande aceitação para experiência com o produto.

**Gráfico 5** – O briquete é uma fonte de energia renovável, você sabia?

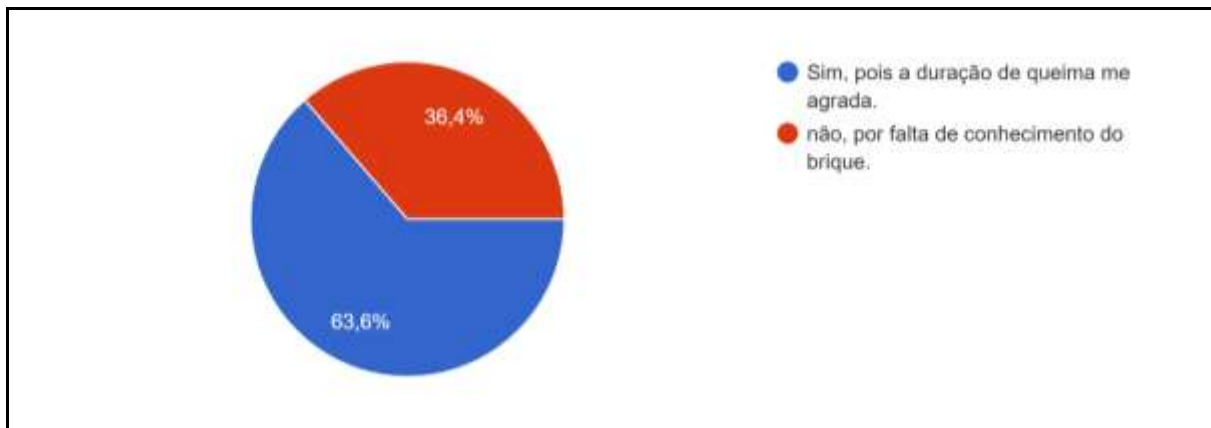




**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base nas informações acima observa-se que o conhecimento do produto ser uma energia renovável é muito distinta, poucas pessoas já conhecem ou já ouviram falar sobre o produto.

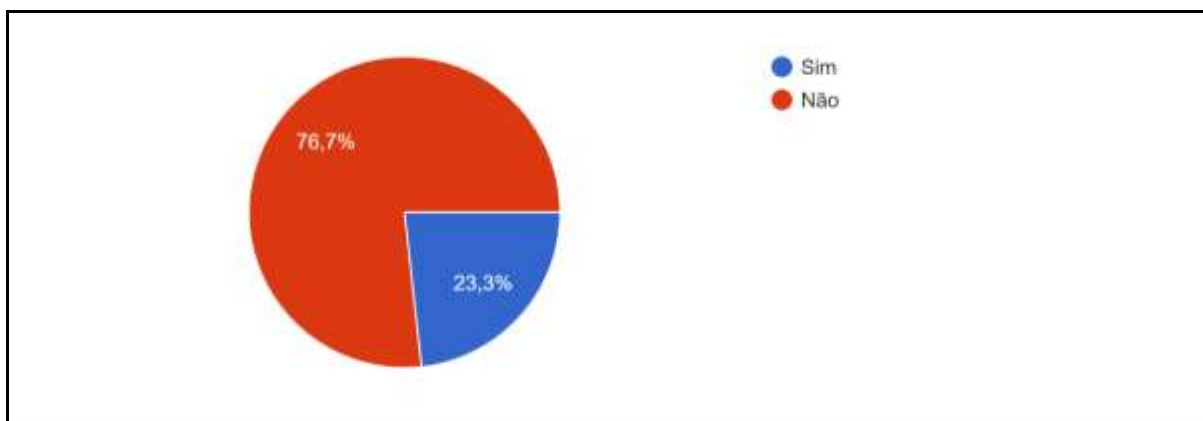
**Gráfico 6** – Você utilizaria o briquete (material compensado) de resíduos de casca de amendoim quem tem uma alta duração de queima?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base no gráfico pode-se notar que o produto tendo uma alta duração de queima agrada bastante os clientes.

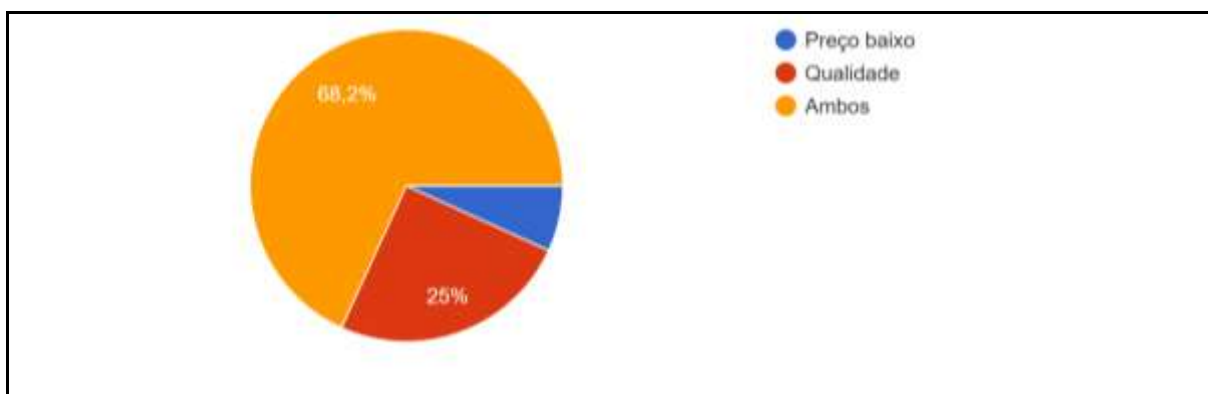
**Gráfico 7** – Você sabia que o Briquete mesmo sendo criado de material compactado tem uma queima mais eficaz que a do carvão?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base nas informações vemos que pela falta do conhecimento do produto, os clientes não veem ainda a eficácia do produto em relação a duração de queima com os seus concorrentes (carvão).

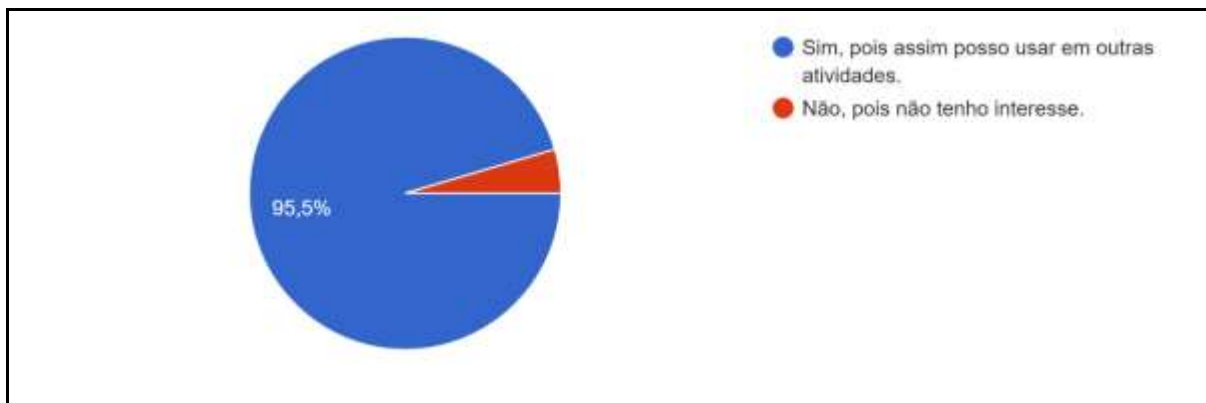
**Gráfico 8** – Qual é o fator decisivo no momento da escolha de um produto?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base nas informações vemos que tanto a qualidade como o preço são chamativos para a escolha do cliente na hora da compra.

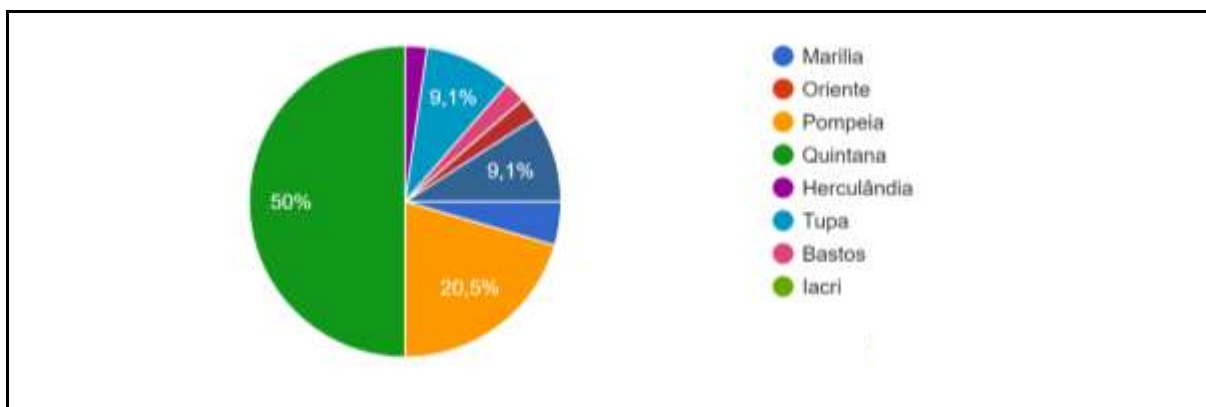
**Gráfico 9** – Sabendo que o Brique substitui a lenha em todas as situações isto te agrada?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com base nas informações vemos que pelo o produto ser um diferencial e substituir várias formas de energia como lenha e carvão, ele é chamativo e inovador na forma de energia renovável.

**Gráfico 10** – Qual cidade você mora?



**Fonte:** Elaborado pelos autores.

Com bases nas informações, 50% das pessoas que responderam as pesquisas se localizam na cidade de Pompéia, sendo ela a maior referência nesta pesquisa.

Com base na pesquisa aplicada, a empresa chegou à conclusão que a produção briquete e abertura da empresa é extremamente viável.

### 3. PLANO DE NEGÓCIOS

### 3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A empresa Briquete Tupã Ltda. É especializada no ramo de lenha ecológica fazendo o uso de logística reversa, promovendo uma solução sustentável e econômica para dar destino correto aos resíduos da casca de amendoim. Seus Clientes se encontram na região de Marília/SP e Tupã/SP, devido ao baixo valor do quilo do produto, sendo de grande valor calorífico, baixa umidade, fácil armazenagem considerado limpo sem insetos e entregas semanais.

No entanto, o ramo de lenha ecológica encontra vários desafios, como a aceitação dos consumidores por falta de conhecimento das vantagens e receio de estar abertas aos novos conhecimentos.

Os sócios – proprietários da empresa investiram um valor de R\$ 98.000,00 (Noventa e Oito Mil Reais) através de financiamento bancário, sendo distribuído por número iguais de cotas.

A empresa inicialmente trabalhará apenas com os sócios – proprietários, divididos em cada função aptos a exercer função competente. As despesas mensais serão de R\$ 89.527,50, divididas entre custos fixos, custos de comercialização e custos totais com materiais diretos.

A empresa visa ter o reconhecimento como novas fontes de energia sustentável pela razão do meio ambiente ter fontes limitadas, e ao mesmo tempo oferece um produto natural que reaproveita a casca de amendoim que é descartada no seu processamento, comercializando um produto sustentável e ecologicamente correto.

### 3.2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

#### 3.2.1 Dados dos Fundadores e Empresários

<b>Fundador 01</b>	
Nome: Andréia Natália Matioli	
Endereço: Irmã Gertrúdes, 516	Cidade/Estado: Quintana/SP
E-mail:	Telefone: (14) 99680-4221

Atribuição do Fundador 01 – Responsável pelo setor de produção.

<b>Fundador 02</b>	
Nome: Felipe Custodio do Nascimento	
Endereço: Irmã Gertrúdes, 465	Cidade/Estado: Quintana/SP
E-mail: felipe.custodio@outlook.com	Telefone:(14) 99694-1034

Atribuição do Fundador 02 – Responsável pelos setores de recebimento, expedição e transporte.

<b>Fundador 03</b>	
Nome: Fernando Porteiro	
Endereço: José keller, 681	Cidade/Estado: Tupã/SP
E-mail: fporteur@outlook.com	Telefone: (14) 99639-6199

Atribuição do Fundador 03 – Responsável pelo setor de administração.

<b>Fundador 04</b>	
Nome: Igor Golfeto Prado	
Endereço: Av. São João, 429	Cidade/Estado: Quintana/SP
E-mail: igorprado885@gmail.com	Telefone: (14) 99608-3336

Atribuição do Fundador 04 – Responsável pelo setor de produção.

<b>Fundador 05</b>	
Nome: Raul dos Santos Souza da Silva	
Endereço: Luiz Moura, 130	Cidade/Estado: Quintana/SP
E-mail: rauldossantos728@gmail.com	Telefone: (14) 99623-6237

Atribuição do Fundador 05 – Responsável pela expedição e vendas.

### 3.2.2 Experiencia Profissional e Atribuições

Perfil do Fundador 01: Andréia Natália Matioli dos Santos. Atualmente desempregada, residente na cidade de Quintana. Trabalhou como operadora de

máquinas na empresa Unipac (2014) e no setor de produção na empresa Jazam Alimentos (2011). Formada em Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019).

Perfil do Fundador 02: Felipe Custódio do Nascimento. Trabalha atualmente na área de Expedição de Mercadorias – Unipac (2019), residente na cidade de Quintana. Formado em Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019).

Perfil do Fundador 03: Fernando Porteiro. Trabalha atualmente na área Administrativa – Agromaq (2019), residente na cidade de Tupã. Formado em Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019).

Perfil do Fundador 04: Igor Golfeto Prado. Estudante, residente na cidade de Quintana. Formado em Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019).

Perfil do fundador 05: Raul dos Santos Souza da Silva. Trabalha atualmente no Departamento de peças – Jacto Agrícola (2019), residente na cidade de Quintana. Formado em Técnico em Logística (Etec Tupã, 2019)

### 3.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da empresa: Briquetes Tupã Ltda

CNPJ: 01.000.123/000-01

#### 3.3.1 Missão e Visão da Empresa

Missão: Dar um descarte alternativo para a casca do amendoim, transformando em uma lenha ecológica para prevenção do meio ambiente.

Visão: Ser referência em lenha ecológica, garantindo uma ótima qualidade do produto.

Valores: Responsabilidade socioambiental; Honestidade e Comprometimento com os clientes.

#### 3.3.2 Setor de Atividade

Indústria.

#### 3.3.3 Forma Jurídica

A empresa se enquadra na forma jurídica EPP (empresa de pequeno porte), tendo em vista o seu faturamento anual de R\$ 1.800.000,01 à R\$ 3.600.000,00 milhões.

### 3.3.4 Enquadramento Tributário

A empresa se enquadra no Simples Nacional de acordo com o seu CNAE, classe 1629-3/01, que diz respeito à: briquetes (pellets) a partir da secagem e compactação de biomassa (bagaço de cana de açúcar, casca de arroz ou de amendoim, bagaço de mandioca, pó ou cavacos de madeira e outros resíduos semelhantes).

### ANEXO II DO SIMPLES NACIONAL 2019

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De 360.000,01 a 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

**Fonte:** Rede Jornal Contábil, 2019.

### 3.4 CAPITAL SOCIAL

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Andréia Natália Matioli dos Santos	R\$ 19.600,00

Felipe Custódio do Nascimento	R\$ 19.600,00
Fernando Porteiro	R\$ 19.600,00
Igor Golfeto Prado	R\$ 19.600,00
Raul dos Santos Souza da Silva	R\$ 19.600,00

### 3.5 FONTE DE RECURSOS

A abertura da empresa será através de empréstimo onde cada socio aplicara um valor de R\$ 19.600,00 para a abertura dela. Sendo necessário um local no distrito industrial, para a implantação da empresa, sendo necessário ter entrada e saída para caminhão; composto por um barracão, para ser feito a moagem da matéria-prima e a produção e armazenamento dos produtos industrializados (moagem, chupim (rosca sem fim), máquina extrusora, macaco hidráulico e paletes), sendo compostos, com Sala para escritório administrativo (mesa de escritório, armários, cadeiras, computadores e impressoras, ar condicionado), Sala de reuniões (mesa, cadeiras, ar condicionador; Recepção (mesa, cadeiras, bebedouro e ar Condicionado) e Cozinha (frigobar, cafeteira, micro-ondas, utensílios diversos).

### 3.6 ANÁLISE DE MERCADO

#### 3.6.1 Análise dos Clientes

O produto pode ser vendido para qualquer faixa etária, com tamanho independente em relação a sua família, com o que trabalham, ou de sua escolaridade e onde se localizam. Além de qualquer pessoa que possa comprar o produto, as empresas que visamos para a venda, está nos locais como pizzarias, clínicas de fisioterapias, padarias, restaurantes a fogo a lenha, hotéis entre outros de todas as regiões e cidades.

O produto visa ajudar no aquecimento e cremação de objetos segundos fazendo assim um auxílio em empresas com caldeiras, empresas gastronômicas entre outras, independente de quanto ganham, de quanto tempo estão no mercado, se possuem filial e sua imagem e capacidade de pagamento, tem como pretensão deixar nosso produto com preço acessível para todos.

O produto pode ser vendido tanto por kg ou por tonelada, a frequência da compra do produto é realizada conforme a necessidade do cliente. Os clientes podem comprar o produto diretamente da fábrica ou através da revenda do mesmo, sendo que o preço é de R\$ 2,50 o kg.



O interesse do cliente na compra do produto, é pela a sua alta qualidade de poder calorífico e seu preço acessível que é de R\$ 2,50 por kg. Além de não exalar o cheiro de fumaça, ele ajuda o meio ambiente contra o desmatamento e poluição. Os principais clientes que irão atingir, são pessoas que se preocupam com a sustentabilidade, e o produto possui as características de uma queima ecológica.

Além de empresas que necessitam de um produto de queima para fins gastronômicos entre outros. Pelo produto ser feito diretamente para o consumidor final, ele está localizado tanto no perímetro rural como urbano sendo que sua entrega varia de acordo com a necessidade do cliente, sendo que a primeira compra do cliente tem que ser com pagamento a vista e as demais compras pode ser dividida em até 2x.

Os clientes poderão nos encontrar com facilidade através do site da empresa que sempre estará dotada dos dados de cidade a onde está localizada, bairro, telefone e e-mail para contato.

## 3.6.2 Análise dos Concorrentes

	<b>Qualidade do Produto/Serviço</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Atendimento</b>	<b>Serviços Oferecidos</b>
<b>Lenha (Chico da Lenha)</b>	Razoável	R\$ 20,00 o saco	30 dias	Conforme Pedido	Entregas
<b>Gás (Ultragaz)</b>	Bom	R\$ 70,00 o botijão	30 dias	Conforme Demanda	Entregas
<b>Energia (Energisa)</b>	Bom	Conforme kWh	Mensalmente	Conforme o uso	Prestação de Serviços

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Analisando a concorrência temos um produto de grande tradição no mercado (lenha) com a qualidade razoável, porém a queima do produto é muito maior, consumindo mais matéria-prima e o valor comparado com o briquete é 3x mais caro, onde 2kg de briquete é o suficiente para uma queima (churrasco) e a matéria prima tradicional (carvão) são necessário mais de 5kg. Já os outros concorrentes estão no mercado desde o início tendo uma boa qualidade, sendo que seus preços são muito altos, o produto vem para viabilizar o uso contínuo tendo em mente a sustentabilidade do consumidos para diversos usos com uma melhoria na queima.

## 3.6.3 Análise dos Fornecedores

<b>Ordem</b>	<b>Nome do Fornecedor</b>	<b>Descrição do Item</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Prazo de Entrega</b>	<b>Localização do Fornecedor</b>
1	Amendupã	Casca de Amendoim	R\$ 400,00 a tonelada	30 Dias	2 Dias após o pedido	Tupã – SP
2	J.A Fernandes Cereais	Casca de Amendoim	R\$ 400,00 a tonelada	30 Dias	2 Dias após o pedido	Tupã – SP
3	Máquina Brasil	Casca de Amendoim	R\$ 400,00	28 Dias	2 Dias	Quintana – SP
4	Jazam	Casca de amendoim	R\$400,00	30 dias	2 dias	Pompéia – SP
5	Poli Tupã	Fita de Rafia	R\$ 17,50 30 Mt	30 Dias	2 Dias	Tupã – SP
6	Poli Tupã	Saco de Rafia	R\$ 0,70 a unidade	30 Dias	Semanal	Tupã – SP

### 3.7 PLANO DE MARKETING

#### 3.7.1 Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

As principais características do produto é sua forma de criação feita a parti da casaca do amendoim, sua forma de embalagem será feita manualmente e será colocado em um saco de rafia que mede em torno de 50 cm x 70 cm com capacidade de 24Kg. Sua principal forma de utilização é para geração de calor e principalmente o aquecimento de caldeiras, fornos e lareiras.

O serviço utilizado será feito a partido do pedido do cliente, e será feita uma pesquisa de satisfação de acordo da qualidade do produto para o cliente, sua forma de entrega será feita a partir de um caminhão e passara no fornecedor conforme a solicitação do cliente.

O principal produto que a empresa produzira é derivado a partir da compactação das cascas de amendoim, sua linha de produção é feita a partir do tritramento da casca de amendoim e logo em seguida é colocada na máquina que será com compensada fazendo assim sua forma cilíndrica e dali sairá o produto final para o cliente. A apresentação do produto terá o tamanho de 30 cm de comprimento e 10 cm de circunferência, e terá uma cor marrom sem sabor e será colocada em um saco de rafia.

#### 3.7.2 Preço

<b>Produto</b>	<b>Valor do Produto</b>	<b>Valor de Venda</b>	<b>Lucro</b>
1 unidade (4 quilos)	R\$ 1,60	R\$ 10,00	R\$ 8,40

O preço do produto atende tanto a lucratividade da empresa como a acessibilidade ao cliente.

Formas de pagamento:

- Parcelamento no cartão – compras acima de 24 quilos em até 2 vezes sem juros;
- Pagamento à vista com 16,66% de desconto;
- Para representantes e pontos de vendas a primeira compra será à vista, já as demais compras será em até 2 vezes sem juros.

### 3.7.3 Estratégias Promocionais

No que se refere a promoção terá como base as seguintes estratégias: cartão fidelidade quando atingir certa quantidade de quilo, terá 50% de descontos, redes sociais atualizadas e dias da semana com desconto a partir de 48kg. Uma empresa totalmente preocupada em satisfazer seus clientes, baseando em canais multifuncionais para que com isso, seja abrangida uma maior camada do público alvo.

### 3.7.4 Estrutura de Comercialização

O briquete será comercializado através do site da empresa, ou por telefone aonde o cliente poderá fazer seu pedido caso tenha uma quantidade específica. A empresa contara também com uma loja física onde será feita a venda física do produto.

### 3.7.5 Localização da Empresa

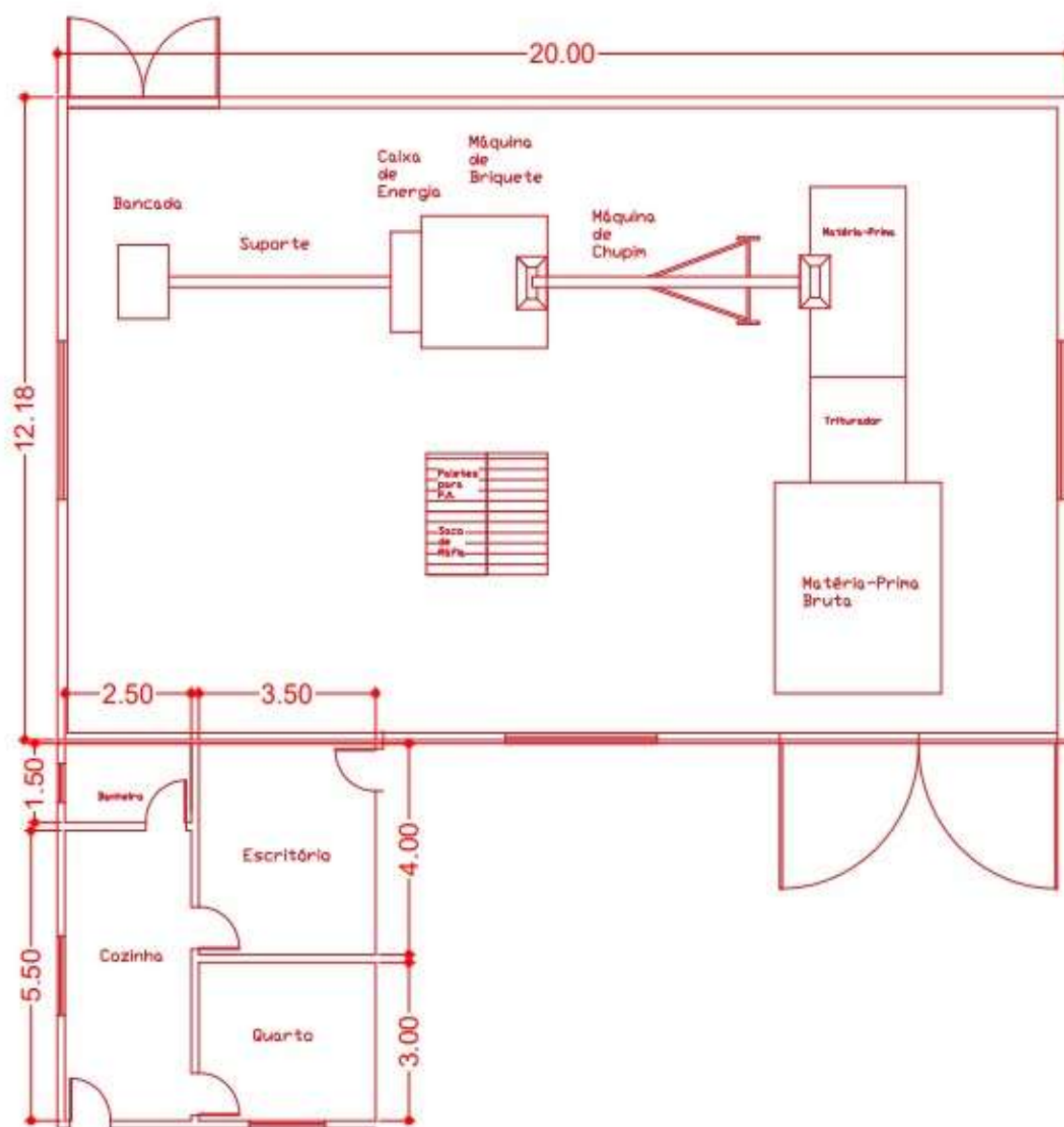
Endereço da Empresa: Dr. Lima S/N.	
Bairro: Distrito Industrial	Cidade/Estado: Tupã-SP
Telefone/Fax:014 9999 9999	

O ponto do imóvel alugado é propício para o negócio pois permite o fácil acesso para fazer o descarregamento da matéria-prima e além disso, os fornecedores estão perto da empresa de briquete e isso diminui o valor do frete. Por ser uma avenida industrial, não haverá problemas com barulho ou ruídos diante da vizinhança.

## 3.8 PLANO OPERACIONAL

### 3.8.1 Layout ou Arranjo Físico

**Figura 1** – Layout da Empresa Briquetes



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

**Figura 2** – Máscara de proteção facial



Fonte: Super EPI, 2019.

**Figura 3** – Botina de proteção bico de ferro



Fonte: Astro Distribuidora, 2019.

**Figura 4** – Óculos de proteção



Fonte: Super EPI, 2019

**Figura 5** – Abafador de concha



Fonte: Miromi, 2019.

**Figura 6** – Faixas de marcação de movimento



Fonte: Planner, 2019.

**Figura 7** – Faixa de pedestres



Fonte: Mecalux, 2019.



**Figura 8** – Extintor de incêndio classe A e C



**Fonte:** Pro Junior, 2019.

**Figura 9** – Placa de saída



**Fonte:** Projeb Engenharia, 2019.

### 3.8.2 Capacidade Produtiva

A máquina produzirá por hora cerca de 1,500 kg de briquete no total de 90 toneladas mensais, a máquina vai trabalhar 3 horas por dia, e serão separação e embalando de acordo com o pedido do cliente, trabalhando em horário comercial, tendo 5 colaboradores sendo eles 1 no departamento administrativo, 1 na parte logística da empresa, 1 na parte de gerenciamento gerais da empresa e 2 na parte operacional (setor de produção).

### 3.8.3 Necessidade de Pessoal

<b>Cargo</b>	<b>Função/Atribuição</b>	<b>Qualificação Necessária</b>
Auxiliar Administrativo	Verificar a entrada e saída de mercadorias, receber e enviar documentos, realizar pagamentos e recebimento de contas.	Ensino médio completo, conhecimento na área administrativa, conhecimento com os fornecedores e na região.

Auxiliar de Recebimento e Expedidor de mercadorias	Verificar a entrada da matéria prima, na expedição o expedidor ficará responsável pelo armazenamento e o carregamento do produto.	Ensino médio completo, e curso técnico em logística.
Auxiliar Geral	Auxilia nas operações da produção.	Ensino médio completo, e curso técnico em logística.
Auxiliar de Produção	Auxilia nas operações da produção.	Ensino médio completo, e curso técnico em logística.
Auxiliar de Produção	Auxilia nas operações da produção.	Ensino médio completo, e curso técnico em logística.

### 3.9 INVESTIMENTOS

#### 3.9.1 Investimentos

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Máquinas	3	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00
2	Veículos	1	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00
3	Móveis	25	R\$ 12.500,00	R\$ 12.500,00
4	Suprimentos	7	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
	<b>Total de investimentos fixos</b>			<b>R\$ 98.000,00</b>

### 3.10 PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

#### 3.10.1 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

<b>ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA</b>

Produto	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1-Brique	90 toneladas	R\$ 2,50 kg	R\$ 225,000,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 225,000,00</b>

$R\$ 225.000,00 \times 12 \text{ (meses)} = R\$ 2.700.000,00$

$R\$ 2.700.000,00 \times 14.7\% = R\$ 396.900,00$

Tirando a parcela a deduzir:  $R\$ 396.900,00 - R\$ 85.500,00 = R\$ 311.400,00$

Alíquota efetiva:  $R\$ 311.400,00 / R\$ 2.700.000,00 = 11,53\%$

### 3.10.2 Estimativa do Custo Unitário Variável para cada Produto

<b>CUSTO UNITÁRIO VARIÁVEL POR PRODUTO</b>			
<b>Produto: Brique</b>			
Material/Insumos utilizados	Quantidade Necessária	Custo Unitário	TOTAL R\$
Casca de Amendoim	1 kg	R\$ 0,40	R\$ 0,40
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 0,40</b>

Custo variável mensal:  $90.000 \times R\$ 0,40 = R\$ 36.000,00$

### 3.10.3 Estimativa dos Custos Fixos Mensais da Empresa

<b>CUSTOS FIXOS</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Aluguel	R\$ 2.000,00
IPTU	R\$ 150,00
Material de Escritório	R\$ 150,00
Material de Limpeza	R\$ 90,00

Manutenção dos Equipamentos	R\$ 500,00
Escritório de Contabilidade	R\$ 1.000,00
Pró-labore	R\$ 10.000,00
Encargos INSS	R\$ 1.100,00
Telefonia / Internet	R\$ 240,00
Energia	R\$ 300,00
Água	R\$ 250,00
Posto Combustível	R\$ 1.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 17.280,00</b>

#### 3.10.4 Margem de Contribuição Unitária

**Produto:** Briquete

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA</b>	
<b>Custos</b>	<b>Valores</b>
Receita Total (preço de venda)	R\$ 2,50
Custos variáveis unitários	R\$ 0,40
<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>	<b>R\$ 2,10</b>

#### 3.10.5 Estimativa dos Custos de Comercialização

<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>%</b>	<b>FATURAMENTO ESTIMADO</b>	<b>CUSTO TOTAL (R\$)</b>
<b>1. IMPOSTOS</b>			
Simplex	11,53%	R\$ 225.000,00	R\$ 25.942,50
<b>SUBTOTAL 1</b>			<b>R\$ 25.942,50</b>
<b>2. GASTOS COM VENDAS</b>			
Propaganda	2%	R\$ 225.000,00	R\$ 4.500,00

Taxa de administração do cartão de crédito	2,58%	R\$ 225.000,00	R\$ 5.805,00
<b>SUBTOTAL 2</b>			<b>R\$ 10.305,00</b>
<b>TOTAL (1+2)</b>			<b>R\$ 36.247,50</b>

### 3.10.6 Custo Total

#### 3.10.6.1 Custo total unitário

<b>Itens</b>	<b>Valor</b>
Custo variável unitário	R\$ 0,40
Custo fixo unitário (dividir o custo fixo total pelas unidades produzidas)	R\$ 0,19
Custo de comercialização unitário (custo de comercialização dividido pela quantidade produzida)	R\$ 0,40
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 0,99</b>

#### 3.10.6.1.1 Preço de venda unitário

<b>Item</b>	<b>Valores</b>
Custo total unitário	R\$ 0,99
Margem de Lucro - %	152,52%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2,50</b>

#### 3.10.6.2 Custo total dos itens

<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>R\$</b>
Custo total com materiais diretos	R\$ 0,40
Custo de comercialização total	R\$ 36.247,50
Custos fixos totais	R\$ 17.280,00
<b>Custo total</b>	<b>R\$ 37.975,90</b>

### 3.10.7 Demonstrativo de Resultados

ITENS	DESCRIÇÃO	R\$	(%)
	Receita total com vendas	R\$ 225.000,00	100%
	(-) Custos totais	R\$ 37.975,90	16,88%
	LUCRO DO PERÍODO	R\$ 187.024,10	83,12%

### 3.10.8 Ponto de Equilíbrio

Índice da Margem de Contribuição

$R\$ 225.000,00 - R\$ 36.000,00 = R\$ 189.000,00$

$R\$ 189.000,00 / R\$ 225.000,00 = 0,84$

PE (Ponto de Equilíbrio) =  $\frac{R\$ 36.247,50}{0,84} = R\$ 43.151,78$

0,84

PE = R\$ 43.151,78

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem no prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 43.151,78. Acima disso passa a ter lucro.

## 3.11 INDICADORES FINANCEIROS

### 3.11.1 Lucratividade

Receita Total: R\$ 2.700.000,00/ano

Lucro Líquido: R\$ 187.024,10/ano

Lucratividade =  $\frac{R\$ 187.024,10}{R\$ 2.700.000,00} \times 100 = 6,93\%$

Isso quer dizer que sob os R\$ 2.700.000,00 de receita total “sobram” R\$ 187.024,10 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 6,93% ao ano.

### 3.11.2 Rentabilidade

Lucro Líquido: R\$ 187.024,10/ano

Investimento Total: R\$ 98.000,00

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ } 187.024,10}{\text{R\$ } 98.000,00} \times 100 = 190,84\%$$

Isso significa que, a cada ano, o empresário recupera 190,84% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

### 3.11.3 Prazo de retorno do investimento

Lucro Líquido: R\$ 187.024,10 /ano

Investimento Total: R\$ 98.000,00

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{R\$ } 98.000,00}{\text{R\$ } 187.024,10} = 5 \text{ meses}$$

Isso significa que 5 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

	<b>Fatores Internos (Controláveis)</b>	<b>Fatores Externos (Incontroláveis)</b>
<b>Pontos Fortes</b>	<p><b>Forças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Econômico;</li> <li>- Durabilidade na queima;</li> <li>- Fácil armazenamento e manuseio (livre de insetos);</li> <li>- Faz pouca fumaça comparado com o carvão;</li> <li>- O cheiro não incomoda o cliente e deixa pouco resíduo para descarte.</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Material novo no mercado, porém com um ótimo preço ao consumidor, não agride o meio ambiente.</li> </ul>

<b>Pontos Fracos</b>	<p><b>Fraquezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de mão de obra qualificada;</li> <li>- Falta de estoque caso apareçam pedidos de grandes quantidades.</li> </ul>	<p><b>Ameaças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concorrência com forno a gás e elétrico, madeira, carvão;</li> <li>- Pouco conhecimento do produto por parte dos clientes, sendo assim, dificultando a venda.</li> </ul>
----------------------	---	---

Conclusão da Análise SWOT: O produto tem grande potencial, é inovador, porém, o crescimento deve ser planejado em espiral (crescimento regional). Procura-se oferecer um ótimo custo benefício, preços que se encaixam ao orçamento, prezando sempre pela qualidade e satisfação do cliente.

### **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

De acordo com o projeto de pesquisa realizado, pode se comprovar que o Briquete com os resíduos da casca de amendoim, é inovador e tem grande viabilidade no mercado, sendo utilizado por diversas empresas de diferentes ramos e até mesmo em lares familiares.

Com a grande busca e necessidade de energia a base de calor, o Briquete vem como uma solução alternativa para a redução do desmatamento e a produção de lenhas a base de madeira e carvão, tornando-o assim um produto totalmente ecológico e sustentável através da logística reversa.

Visando o meio ambiente, a empresa Briquete Tupã tem como objetivo dar um descarte alternativo e inovador para a casca de amendoim através da logística reversa. Por haver grande descarte incorreto no meio ambiente e uma grande produção de amendoim na região ao qual a empresa se encontra, foi desenvolvido este projeto para que não haja o descarte incorreto e que a casca de amendoim “parada” tenha algum benefício em prol da sustentabilidade do meio ambiente e para seus futuros consumidores, tendo como pretensão sua ótima qualidade na queima e duração, sendo superior a lenha e o carvão convencional.



## REFERÊNCIAS

**ASTRO DISTRIBUIDORA.** Botina bi densidade com bico de aço. Disponível em: <[https://www.astrodistribuidora.com/botina-bidensidade-com-bico-de-aco-cartom-ca5079?sku=12139&gclid=Cj0KCQjww7HsBRDkARIsAARsIT5gUP4ciypSvGx9m7PLvdog0IGpyr6firhDmZfO9\\_i7W\\_Z1VbJwvOgaAgTuEALw\\_wcB](https://www.astrodistribuidora.com/botina-bidensidade-com-bico-de-aco-cartom-ca5079?sku=12139&gclid=Cj0KCQjww7HsBRDkARIsAARsIT5gUP4ciypSvGx9m7PLvdog0IGpyr6firhDmZfO9_i7W_Z1VbJwvOgaAgTuEALw_wcB)> Acesso em: 20 nov. 2019

**MECALUX LOGISMARKE**T. Pintura e demarcação de faixas de pedestres. Disponível em: <<https://www.logismarket.ind.br/planner/pintura-demarcacao-de-faixas-de-pedestres/4986960238-p.html>> Acesso em: 20 nov. 2019

**MIROMI.** Abafador protetor auricular tipo concha. Disponível em: <<https://www.miromi.com.br/vonder-abafador-protetor-auricular-tipo-concha-arv-100>> Acesso em: 20 nov. 2019

**PLANNER.** Sinalização pintura de piso. Disponível em: <<https://plannernet.com.br/logistica/sinalizacao-pintura-piso-armazens>> Acesso em: 20 nov. 2019

**PRO JUNIOR.** Diferentes tipos de extintores. Disponível em: <<https://projunior.com.br/combate-a-incendio-os-diferentes-tipos-de-extintores/>> Acesso em: 20 nov. 2019

**PROJEB ENGENHARIA.** Placa de sinalização saída de emergência. Disponível em: <<http://extintores.projebengenharia.com.br/loja/placa-de-sinalizacao-saida-de-emergencia-s13-e/>> Acesso em: 20 nov. 2019

**ROSÁRIO,** Leandro. Briquetagem visando utilização de resíduos de uma serraria. Universidade Federal do Espírito Santo, 2011. Disponível em: <[http://www.florestaemadeira.ufes.br/sites/florestaemadeira.ufes.br/files/TCC\\_Leandro%20Minete%20do%20Rosario.pdf](http://www.florestaemadeira.ufes.br/sites/florestaemadeira.ufes.br/files/TCC_Leandro%20Minete%20do%20Rosario.pdf)> Acesso em: 05 jun.2019.

**SILVA,** Victória et al. Poder calorífico de briquetes artesanais fabricados com diferentes tipos de aglutinantes. Campus Araçuaí, 2018. Disponível em: <[https://www.engwhere.com.br/empreiteiros/formas\\_aproveitamento\\_residuos\\_madeira.pdf](https://www.engwhere.com.br/empreiteiros/formas_aproveitamento_residuos_madeira.pdf)> Acesso em: 19 jun.2019.

**SUPER EPI.** Máscara com filtro. Disponível em: <<https://www.superepi.com.br/mascara-pff2-com-filtro-ksn-ca-10578-p438/>> Acesso em: 20 nov. 2019

**SUPER EPI.** Óculos de proteção. Disponível em: <[https://www.superepi.com.br/oculos-de-protecao-fenix-da-14500-p44/?afiliadoid=45&varid\\_44=94&gclid=Cj0KCQjww7HsBRDkARIsAARsIT4dX2W\\_X8SJXvUfuLD8SvZ0oEo4TJylq0TDGA1ySHcST2k77mv8Q9waAmNOEALw\\_wcB](https://www.superepi.com.br/oculos-de-protecao-fenix-da-14500-p44/?afiliadoid=45&varid_44=94&gclid=Cj0KCQjww7HsBRDkARIsAARsIT4dX2W_X8SJXvUfuLD8SvZ0oEo4TJylq0TDGA1ySHcST2k77mv8Q9waAmNOEALw_wcB)> Acesso em: 20 nov. 2019

**ZAGO,** Elio et al. O processo de briquetagem como alternativa de sustentabilidade para as indústrias madeireiras do município de Aripuanã-MT. Centro de Ensino

Superior dos Campos Gerais-CESCAGE, 2010. Disponível em: <http://www.faculdadespontagrossa.com.br/revistas/index.php/technoeng/article/viewFile/38/40>> Acesso em: 12 jun.2019.

## APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

### CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA BRIQUETES TUPÃ LTDA/EPP

**Andréia Natália Matioli do Santos**, Brasileira, casada, Natural de Vila nova cachoeirinha/SP, nascido em 25/12/1978, CPF 282.178.478-35, RG 42.260.639-X SSP-SP, Residente a Rua Irmã Gertrúdes, 516, Bairro Salão Branco, Quintana, São Paulo, 17.670-000.

**Felipe Custodio do Nascimento**, Brasileiro, Natural de Pompeia/SP, Casado, Nascido em 29/12/1994, CPF 429.115.028-84, RG 45.331.647-4 SSP-SP, Residente a Rua Irmã Gertrúdes, 465, Bairro Salão Branco, Quintana, São Paulo, 17.670-000.

**Fernando Porteiro**, Brasileiro, Natural de Tupã/SP, Divorciado, Nascido em 25/09/1985, CPF 359.445.938-14, RG. 34.877.132-0 SSP-SP, Residente a Rua José Keller, 681, Conj. Hab. Cinqüentenário, Tupã, São Paulo, 17.603-480.

**Igor Golfeto Prado**, Brasileiro, natural de Pompeia/SP, Solteiro, Nascido em 13/04/1997, CPF 393.316.138-06, RG 54.122.365-3 SSP-SP, Residente a Av. São João, 429, Bairro Centro, Quintana, São Paulo, 17.670-000.

**Raul dos Santos Souza da Silva**, Brasileiro, Casado, Natural de Tupã, Nascido em 17/04/1990 CPF 396.399.108-08, RG 46.693.561-4, Residente a Rua Luiz Moura, 130, Bairro Jacinto Colucci, Quintana, São Paulo, 17.670-000 ; uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Briqueletes Tupã e terá sede e domicílio na Rua Dr. Lima, S/N, Distrito Industrial, Tupã/SP, 17.600-000.

2ª O capital social será R\$ 98.000,00 (Noventa e Oito Mil reais, (dividido em 98.000 quotas de valor nominal R\$ 1,00 (Um real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Andréia Natália Matioli do Santos, nº de quotas 19.800 R\$ 19.800,00

Felipe Custodio do Nascimento, nº de quotas 19.800 R\$ 19.800,00

Fernando Porteiro, nº de quotas 19.800 R\$ 19.800,00

Igor Golfeto Prado, nº de quotas 19.800 R\$ 19.800,00

Raul dos Santos Souza da Silva, nº de quotas 19.800 R\$ 19.800,00

3ª O objeto será a fabricação de briquetes (pellets) a partir da secagem e compactação de biomassa de amendoim.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 25 de Novembro de 2019 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 Fernando Porteiro com os poderes e atribuições de Administrador 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 “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 5 vias.

Tupã, 26 de Novembro de 2019

\_\_\_\_\_  
Andréia Natália Matioli do Santos

\_\_\_\_\_  
Felipe Custodio do Nascimento

\_\_\_\_\_  
Fernando Porteiro

\_\_\_\_\_  
Igor Golfeto Prado

\_\_\_\_\_  
Raul dos Santos Souza da Silva

**TESTEMUNHAS**

Edson Tessaro Jr. \_\_\_\_\_

Natália Troccoli \_\_\_\_\_

Visto: \_\_\_\_\_ (OAB/SP)

**APENDICE B – QUESTIONÁRIO**

1 – Você já ouviu falar sobre o briquete?

Sim

Não

2 – Com qual frequência você utiliza o carvão ou lenha?

Semanal

Quinzenal

Mensal

Não uso carvão ou lenha

3 – O cheiro de fumaça te incomoda?

Sim

Não

4– O briquete é um ótimo substituto para o carvão vegetal, você gostaria de experimentar?

Sim, estou aberto a novas experiências

Não, não tenho interesse

5 – O briquete é uma fonte de energia renovável, você sabia?

Sim, pois sei que é um material ecológico

Não tenho conhecimento em relação a isso

Já ouvi falar em briquetes, mas não sabia que era uma fonte renovável

6 – Você utilizaria o briquete (material compensado) de resíduos de casca de amendoim quem tem uma alta duração de queima?

Sim, pois a duração de queima me agrada

Não, por falta de conhecimento do briquete

7 – Você sabia que o Briquete mesmo sendo criado de material compactado tem uma queima mais eficaz que a do carvão?

Sim

Não

8 – Qual é o fator decisivo no momento da escolha de um produto?

Preço baixo

Qualidade

Ambos

9 – Sabendo que o Briquete substitui a lenha em todas as situações isto te agrada?

Sim, pois assim posso usar em outras atividades

Não, pois não tenho interesse

10 – Qual cidade você mora?

Marília

Oriente

Pompéia

Quintana

Herculândia

Tupã

Bastos

Iacri