

## PLANO DE NEGÓCIO: ESTUDO E ANÁLISE DA VIABILIDADE PARA A IMPLANTAÇÃO DE UMA EMPRESA SUSTENTÁVEL

<sup>1</sup>André Wilson Menezes de Macêdo

<sup>2</sup>Viviane Lima Silva

### RESUMO

Este artigo tem como objetivo apresentar os estudos e análises da viabilidade da criação de uma distribuidora de papéis reciclados, que terá seu foco na distribuição de papéis reciclados, papéis reciclados aromatizados, envelopes, sacolas recicladas, caixas para presentes recicladas, cartões que são produtos que possuem um diferencial inovador em relação ao papel convencional. A clientela-alvo desse tipo de empreendimento, geralmente é constituída por empresários do setor executivo, devido a estes consumirem grande quantidade de papéis em suas organizações, mas através do mix de produtos pretende-se atingir esse segmento de mercado pautando a consciência ambiental e ecológica, prezando pelo consumo consciente e o ecologicamente correto. O diferencial competitivo na implantação de uma empresa sustentável são os produtos vendidos em relação aos produtos da concorrência. Os produtos devem ser vendidos ao consumidor a preços acessíveis, garantindo a qualidade e sem oferecer impactos ao meio ambiente. O diferencial tecnológico é desenvolver produtos inovadores para atender as necessidades dos clientes, por isso evita-se neste aspecto, a clonagem e a banalização dos produtos concorrentes. As oportunidades que são esperadas é que empresas sustentáveis consigam ampliar o seu mercado-alvo, pois para possuir uma clientela variada, diversificada e com uma consciência ambiental ecológica através da promoção do meio ambiente. Empresas desse ramo têm por missão oferecer produtos com garantia, regularidade, ou seja, onde você estiver, o mais rápido possível.

---

<sup>1</sup> Bacharel em Administração (UEMA) e em Ciências Contábeis (UFPI)

<sup>2</sup> Bacharel em Administração (UEMA)

\*O nome da empresa criado neste artigo é meramente fictí

## **1 ESTUDO E ANÁLISE DO PRODUTO / SERVIÇO**

### **1.1 Características**

Os produtos sustentáveis são produtos recicláveis, biodegradáveis e não tóxicos, provenientes de empresas de todos os portes. A matéria-prima deve ser tratada para eliminar as impurezas e oferecer qualidade ao novo produto sem agredir o meio ambiente. Os novos produtos devem contribuir para utilização eficaz e eficiente dos recursos, favorecendo uma elevada proteção ambiental.

### **1.2 Diferencial tecnológico**

Em relação ao contexto tecnológico uma empresa sustentável deve procurar aos poucos estar sempre à frente dos concorrentes utilizando softwares para gerenciar e atualizar os pedidos e software de CRM para relacionamento com os clientes na tentativa de criar uma dinâmica constante de lançamento de novos produtos de acordo com a percepção das necessidades do cliente por meio da inovação, e além de diversificar a linha de produtos, evitar a banalização destes e a clonagem dos produtos pelos concorrentes através de selos específicos fabricados por máquinas em selagem de última geração, pois apostando na inovação tecnológica dos seus produtos a empresa poderá consagrar-se como uma marca líder quanto no ramo ecológico.

### **1.3 Pesquisa e desenvolvimento**

O setor de Pesquisa e Desenvolvimento através da pesquisa de mercado e de demanda procura desenvolver novos produtos para atrair novos clientes e fidelizá-los fazendo com que a Organização permaneça no mercado. Para desenvolver novos produtos através de matéria-prima reciclável, deve-se realizar pesquisas que aliada a tecnologia, tornam os produtos inovadores e cada vez mais competitivos perante a concorrência, evitando a obsolescência dos mesmos. A pesquisa pode ser realizada periodicamente utilizando gráficos de demanda e pesquisas de mercado, pois a opinião do cliente é fundamental.

## **2 ESTUDO E ANÁLISE DO MERCADO**

### **2.1 Clientes**

Os clientes são os elementos essenciais para a empresa, pois são eles que dão continuidade ao negócio. Por isso a empresa deve procurar sempre atender o

bem-estar e a satisfação das necessidades dos clientes da melhor forma, superando a concorrência, oferecendo inovação e tecnologia nos seus produtos. Os clientes devem ser bem estudados uma vez que são eles que permitem a sustentabilidade das empresas. Deve-se conhecer as suas necessidades, motivações e como fazem as suas escolhas. Assim, a Organização tem que procurar entender o que pretende o cliente, o que procura e o que é mais importante para ele neste tipo de produtos.

Para manter os consumidores, muitas empresas utilizam estratégias na precificação do produto reciclado, o que pode ajudar na garantia de fidelização, mas se a empresa está contribuindo em prol do meio ambiente, isso pode funcionar como recurso na obtenção e fidelização de novos clientes, apostando por meio da mídia e outros meios de comunicação na divulgação dos produtos e imagem corporativa.

## **2.2 Concorrentes**

Uma empresa sustentável deve procurar sempre está a um passo à frente da concorrência em nível do desenvolvimento de novas tecnologias e procurar estabelecer uma boa estratégia para assim cativar a atenção dos clientes e ser a opção de compra por parte destes. O objetivo de qualquer concorrente é aumentar a sua cota de mercado e uma empresa ecológica não foge a esse objetivo.

Para ser ser uma empresa líder de mercado, disponibilizar produtos 100% reciclados e recicláveis são requisitos que garantem a eficiência do produto no mercado e fideliza o cliente. Muitos concorrentes possuem vantagens no âmbito virtual, pois possuem lojas virtuais, onde os clientes fazem as compras através da internet.

Uma Organização que atua no ramo ecológico precisa dimensionar a quantidade de concorrentes para se posicionar no mercado apostando numa estratégia de diferenciação e distribuição de seus produtos aos quais os clientes sentir-se-ão satisfeitos. Uma empresa sustentável deve procura criar uma dinâmica permanente de fixação no mercado para obter vantagens perante os concorrentes devido à disponibilização de uma variedade de produtos substitutos.

## **2.3 Fornecedores**

Para a produção da gama de produtos reciclados, uma empresa do ramo sustentável deve obter como fornecedores as empresas e escritórios que tenham em seu poder papel armazenado no setor de arquivamento e que não serão mais

utilizados e que desejam reciclar permitindo assim, um menor custo no transporte do papel utilizado e da distribuição do papel reciclado. A parceria com fornecedores é de extrema importância, algumas indústrias podem utilizar esse tipo de serviço para transformar os papéis não utilizados pelos seus colaboradores, em papéis reciclados.

#### **2.4 Participação no Mercado**

A diversificação dos ecos produtos (produtos 100% reciclados, bio degradáveis e não tóxicos) inclui papel nos formatos A (de 8 a 1) voltados para as empresas e os produtos da EcoRecycle resultam dos papéis variados utilizados em vários departamentos organizacionais e recolhidos do setor de arquivamento destas. O mercado de distribuição do papel reciclado está em crescimento, porque a preocupação com a questão ambiental é de responsabilidade não apenas das indústrias de papel reciclado, mas da sociedade global.

O mercado da Eco Recycle é um mercado bastante diversificado e em crescimento, pois estes produtos são indispensáveis para uso diário de quem vive em sociedade, e além disso, hoje em dia grande parte da população preocupa-se com questões ambientais, preferindo os produtos ecológicos. Criou os produtos de valor acrescentado, para pessoas sensíveis à questão ambiental. Estes produtos possuem um preço relativamente baixo e são vendidos para pessoas sensíveis aos problemas ambientais do nosso planeta. Estes produtos são 100% reciclados e assim não há derrubamento de árvores, protegendo o bem-estar do planeta, assim os clientes alvo da Eco Recycle são todas as pessoas que vivem em sociedade e se preocupam com os problemas ecológicos que a produção do papel (não reciclado) acarreta.

Teóricos previam que, com o uso do computador, o papel fosse deixado de lado, o que ocorreu ao contrário, nunca se dependeu tanto de papel. O papel é um material tão integrado no nosso dia-a-dia que seria impossível viver sem ele na vida moderna. Como estes tipos de produtos para uso organizacional (papeis A de 8 a 1) são utilizados diariamente, gastará muito papel e cada vez mais árvores serão abatidas para satisfazer as necessidades da população. As árvores são muito importantes para a vida na Terra, é indispensável à manutenção de todo o ecossistema planetário, no combate à poluição, permitindo melhores condições do ar respirado. A reciclagem do papel está ligada à preservação da natureza.

## **3 ESTUDO E ANÁLISE DA CAPACIDADE EMPRESARIAL**

### **3.1 EMPRESA**

#### **3.1.1 Definição da Empresa**

A Eco Recycle é uma empresa de atitudes conscientes que enaltecem tanto a indústria quanto o comércio de todo o Brasil, pois a referida empresa trabalha em prol do bem-estar e tem um compromisso severo para com a sociedade, além de preservar o meio ambiente, a Eco Recycle tem, também, influenciado as pessoas a conservar o meio ambiente, pois este encontra-se em constante destruição, tendo a humanidade como papel resgatá-lo.

Nos tempos atuais, a preocupação com a preservação ambiental está em pauta, pensando nessa perspectiva, surge no mercado de papéis a Eco Recycle, uma empresa genuinamente brasileira e amiga do meio ambiente. A localização da empresa fica a 30 km da cidade para que não haja uma interferência nos grandes centros urbanos. A natureza do produto está primeiramente na distribuição de papel reciclado, para isso, terceiriza serviços de uma indústria que recolhe papéis inutilizáveis de ambientes organizacionais, os papéis passam por um processo de reciclagem e são redistribuídos aos nossos clientes potenciais. A Eco Recycle atua na distribuição dos papéis de tipo A (de 8 a 1), segue modelo de medida em anexo.

A empresa EcoRecycle pretende, em seus produtos, mostrar uma envolvente emocional e ambiental aos nossos clientes, estes ficam tranquilizados por estarem ajudando o meio ambiente e evitando a derrubada de inúmeras árvores. Nossa cultura organizacional é diversificada, mas essa diversificação não altera as normas da nossa organização e esses costumes somados, contribuem para um ótimo desempenho da Eco Recycle. Imprevistos surgem, como por exemplo, conflitos entre funcionários, mas nada que um bom diálogo e a apuração dos motivos do conflito não resolvam e tudo fique em paz novamente.

#### **3.1.2 Missão**

A missão da Eco Recycle é proporcionar aos clientes uma sensação de satisfação das suas necessidades, não descuidando da inovação e design da qualidade dos seus produtos. Também pretende proporcionar aos consumidores produtos 100% reciclados, ecologicamente corretos, levando em conta não degradar o meio ambiente na elaboração de seus produtos. Pretende, com isto, ter uma “envolvente emocional e ambiental” nos produtos Eco Recycle.

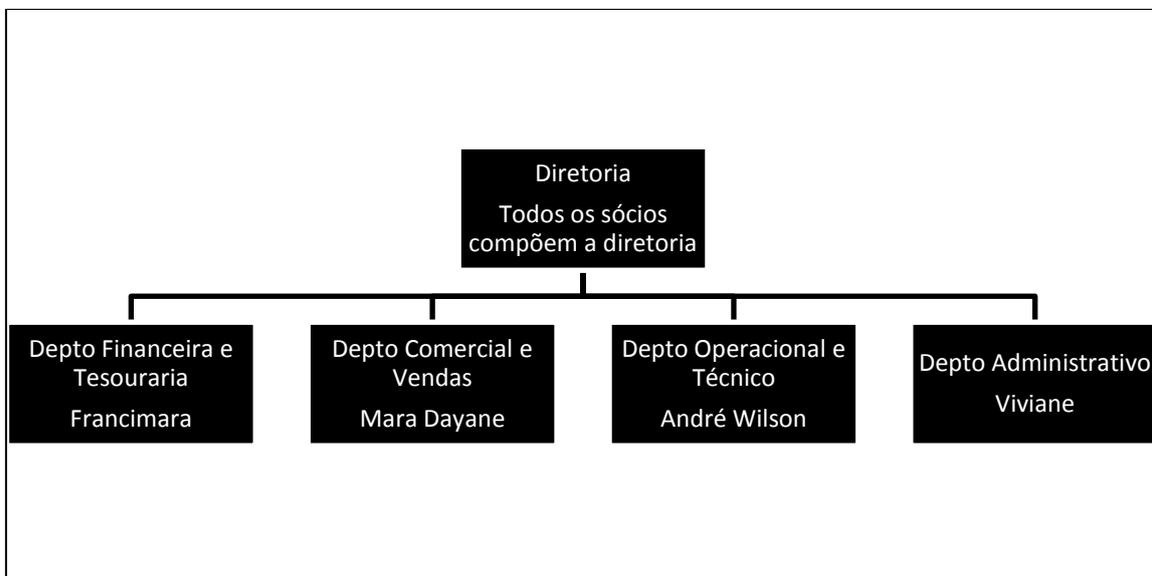
### 3.1.3 Visão

A visão da Eco Recycle é o equilíbrio do homem com a natureza, para que vivam em constante harmonia, e para que essa harmonia seja constante contamos com o auxílio da percepção dos nossos clientes que possuem uma consciência ambiental e ecológica, irão proporcionar uma sinergia à empresa. Além de procurar a qualidade e durabilidade dos produtos, satisfazendo os clientes.

### 3.1.4 Estrutura Organizacional

A estrutura Organizacional da Eco Recycle está distribuída no organograma abaixo:

Quadro 1 – Estrutura Organizacional da Eco Recycle



Fonte: Macêdo, 2017.

### 3.1.5 Parceiros

Os parceiros da Eco Recycle são parceiros que acreditam no bem estar ecológico e ambiental do planeta, e acreditam na empresa por acrescentarem sinônimo de bem estar e conforto. Algumas empresas contribuem na distribuição das essências para serem colocadas nas sacolas aromatizadas recicladas e na comercialização de sacolas plásticas para serem distribuídas aos clientes potenciais de sua empresa, para que haja uma divulgação da Eco Recycle, ajudando na prospecção de novos clientes.

A parceria com a mídia contribui na divulgação da Eco Recycle em intervalos comerciais dos canais parceiros, para conscientizar o telespectador a cerca do meio

ambiente. Outras Organizações sócio-ambientais contribuem divulgando sua parceria nas sacolas ecológicas da Eco Recycle, fazendo com que as pessoas que as utilizem vejam que há uma organização ambiental apoiando a Eco Recycle.

## **3.2 EMPREENDEDORES**

### **3.2.1 Perfil Individual dos Sócios (Formação/Qualificações)**

#### **ANDRÉ WILSON MENEZES DE MACÊDO**

- Bacharelado em Administração
- Especialização em Sistema de Informação
- Mestrado em Tecnologia da Informação
- Doutorado em Ciência da Informação

#### **VIVIANE LIMA SILVA**

- Bacharelado em Administração
- Bacharelado em Engenharia Química
- Especialização em Química Ambiental
- Especialização em Processos Químicos Industriais e controle da Qualidade
- Mestrado em Tecnologia e Utilização de Produtos Florestais
- Mestrado em Engenharia da Produção

## **4 ESTUDO E ANÁLISE DA ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO**

### **4.1 AMEAÇAS E OPORTUNIDADES**

#### ➤ Oportunidades:

- ✓ Crescente preocupação com o meio ambiente, redistribuindo os papéis reciclados aos seus clientes;
- ✓ Primeira marca que diminui o número de intermediários.

#### ➤ Ameaças:

- ✓ Surgimento de produtos substitutos;
- ✓ Aumento da concorrência no setor;
- ✓ Aumento de produtos clonados pela concorrência.

## 4.2 PONTOS FORTES E FRACOS

Pontos fortes	Pontos fracos
Relação qualidade/preço	Concorrentes apresentam uma infinidade de produtos além dos oferecidos pela EcoRecycle
Aposta na diferenciação e na inovação	A concorrência disponibiliza aos clientes compras online
Os produtos EcoRecycle possuem um preço atrativo comparado ao preço de produtos de outras marcas	Reduzida dimensão em relação aos concorrentes

## 4.3 OBJETIVOS

Um dos objetivos da Eco Recycle é manter seus clientes e obter clientes novos para ampliar seu mercado a nível nacional. Para ampliar seu mercado a nível nacional, pretende diversificar e inovar seus produtos. Com isso estar à frente dos concorrentes e conquistando seu espaço no mercado. Outro objetivo é garantir que a fabricação, marketing, e vendas dos produtos Eco Recycle produzam efeitos maléficis mínimos ao meio ambiente, com redução de custos ambientais e financeiros. Assim, a Eco Recycle pode desenvolver produtos que atendam às necessidades dos mais variados segmentos com redução de custos ambientais e de fabricação dos mesmos.

## 4.4 ESTRATÉGIAS

As estratégias da Eco Recycle é que os investimentos para a implantação e crescimento da empresa serão feitos através de recursos próprios. O segmento de mercado que a Eco Recycle irá atingir inicialmente será o segmento empresarial e através do mix de produtos visará atender a segmentos diversificados. O diferencial da Eco Recycle em relação ao concorrente está na relação preço/qualidade.

## **5 ESTUDO E ANÁLISE DO PLANO DE MARKETING**

### **5.1 ESTRATÉGIAS DE VENDAS**

A Eco Recycle está buscando uma estratégia nos meios de comunicação através de campanhas para fortalecer sua marca e divulgar seus produtos, atraindo novos clientes através do envolvimento emocional e ambiental. e tem como público-alvo as pessoas que vivem em sociedade e que se preocupam com os problemas ecológicos que a produção do papel (não reciclado) acarreta e, além disso para mantermos nossos clientes atuais e obter novos clientes, criaremos um programa de fidelização para que nossos clientes sempre consumam os produtos da Eco Recycle.

O programa de fidelização funciona da seguinte maneira, os clientes mais fiéis terão direito a um cartão de fidelidade. Cada compra feita por um destes clientes será acumulado uma certa quantidade de pontos no seu respectivo cartão, ao atingir uma certa quantidade de pontos, este cliente deverá escolher os prêmios correspondentes à quantidade pontos acumulados por este. O cliente será gratificado com brindes valiosos pré-determinados pela Eco Recycle através de um regulamento a ser distribuído gratuitamente aos clientes e a ser divulgado na imprensa.

### **5.2 Diferencial Competitivo do produto**

O diferencial competitivo dos produtos da Eco Recycle em relação aos produtos da concorrência é que são vendidos ao consumidor a preços acessíveis; o mix variado de produtos ecológicos e de qualidade que possuem características específicas, no caso dos papéis aromatizados ou não e ainda nos mais diversos tamanhos e brochuras, as sacolas bastante resistentes e nos tamanhos mini, pequena, média, grande e extra grande, que são fabricadas de uma mistura de papel e plástico reciclado incluindo ainda uma mistura de compostos orgânicos para quando o produto for jogado no lixo ser decomposto com maior rapidez por organismos decompositores e diminuindo assim a quantidade de plásticos existentes no meio ambiente.

### **5.3 Distribuição**

A distribuição dos produtos Eco Recycle é feita de forma direta, ou seja, além da empresa recolher os papéis que não serão utilizados em escritórios e empresas

de nossos clientes, terceiriza, também, o processo de reciclagem, permitindo que os papéis sejam transportados e redistribuídos aos clientes, garantindo o bem-estar e satisfação deles. A Eco Recycle tendo estas funções, a de recolher, terceirizar o processo de transformação e distribuir, traz comodidade aos clientes e ocorre uma evidente diminuição do número de intermediários, pois a empresa Eco Recycle ao invés de ter uma empresa/indústria terceirizada como fornecedora de papéis reciclados, ela faz/realiza toda a produção sem precisar dessas empresas terceirizadas.

#### 5.4 Política de preços

A vantagem nos preços dos papéis de tamanho A (de 8 a 1) da Eco Recycle é que, comparado com o papel não reciclado e com papéis reciclados de outras marcas, está mais barato, proporcionando menores custos para os clientes. O preço dos papéis, envelopes, transparências, sacolas e caixas para presentes variam de acordo com a quantidade e tamanho como está listado a seguir:

Produto	Tipo		Tamanho	Quantidade	Preço
Papel	Comum	Aromatizado	A4 (210 x 297 mm)	500 folhas	R\$ 27,90
				100 folhas	R\$ 16,90
			A5 (148 x 210 mm)	50 folhas	R\$ 19,90
			B5 (182 x 257 mm)	50 folhas	R\$ 23,90
		Não aromatizado	A4 (210 x 297 mm)	500 folhas	R\$ 17,90
				100 folhas	R\$ 8,90
			A5 (148 x 210 mm)	50 folhas	R\$ 11,90
			B5 (182 x 257 mm)	50 folhas	R\$ 14,90
	Cartão	3 x 5 pol		50 folhas	R\$ 9,90
		4 x 6 pol		50 folhas	R\$ 10,90
		5 x 8 pol		50 folhas	R\$ 11,90
Carta	A4 (210 x 297 mm)		50 folhas	R\$ 14,90	
Envelope	Comum	A2 (111 X 146 mm)		50 unidades	R\$ 8,90
		C6 (162 X 114 mm)		50 unidades	R\$ 9,90

		DL (220 x 110 mm)	50 unidades	R\$ 10,90
Transparência	X	A4 (210 x 297 mm)	50 unidades	R\$ 29,90
Sacolas	Comum	Mini	1 unidade	R\$ 1,99
		Pequena	1 unidade	R\$ 3,99
		Média	1 unidade	R\$ 5,99
		Grande	1 unidade	R\$ 7,99
		Extra Grande	1 unidade	R\$ 9,99
Caixas para presentes	Papelão	Mini	1 unidade	R\$ 2,99
		Pequena	1 unidade	R\$ 5,99
		Média	1 unidade	R\$ 8,99
		Grande	1 unidade	R\$ 11,99
		Extra Grande	1 unidade	R\$ 14,99

### 6.5. Projeção de vendas

A projeção de vendas da Eco Recycle é que a longo prazo possam atingir a meta de quinhentos bilhões de dólares em um prazo de quatro anos e para que essa meta possa ser alcançada iremos contar com o apoio da equipe de vendas, de toda a empresa, dos parceiros, dos fornecedores e dos clientes.

### 6.6. Serviços Pós-venda e Garantia

Os serviços Pós venda da Eco Recycle é através do Marketing Receptivo que através do Banco de Dados, entramos em contato com nossos clientes para sabermos a opinião diante dos produtos e é uma forma de fideliza-los para que sempre adquira os produtos da Eco Recycle.

A Garantia dos produtos é dada através de testes em laboratórios e através dos selos específicos das máquinas de selagem própria da empresa, garantimos a qualidade e a durabilidade dos produtos.

## 7. Planejamento e Desenvolvimento do Projeto

### 7.1. Estágio atual

A competitividade acirrada leva as empresas a buscar cada vez mais soluções rápidas. Para isso, elas precisam de informações sobre seu ambiente, em especial sobre clientes e concorrentes, principalmente as micro e pequenas. Também necessitam determinar como os mercados-alvo respondem a um composto de marketing atual e como reagiriam às mudanças, além de saber como os concorrentes estão se saindo e prever o que eles planejam fazer no futuro.

A Eco Recycle se encontra atualmente no estágio das pesquisas, faz-se várias entrevistas às pessoas, aos cliente-alvos, onde são questionados à respeito dos produtos e serviços que necessitam, com que frequência solicitam esses produtos e serviços, em que quantidade, enfim, são feitas algumas perguntas de suma importância para que se dê início às atividades da distribuidora.

### 7.2. Cronograma

MÊS SEM.	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
1ª	-	-	X	-	X	X	X	X	-	X	X	X
2ª	-	-	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3ª	-	-	X	X	X	X	-	X	X	X	X	-
4ª	-	-	-	X	X	X	-	X	X	X	X	-

**1ª e 2ª Semanas de março:** Identificação das necessidades empresariais em se ter uma empresa que recolha todo o papel não utilizado em atividades executivas, bem como de uma empresa que tenha consciência de preservar o meio-ambiente.

**3ª Semana de março:** Buscando algumas informações sobre o ramo em que a empresa irá atuar.

**2ª, 3ª e 4ª Semanas de abril:** Os sócios procuram uma forma de aperfeiçoar seus conhecimentos, através de cursos empreendedores, busca de mais informações, para que possam correr riscos calculados.

**1ª Semana de maio:** Dá-se início ao Plano de Negócios. O Plano de Negócios começa a ser implementado de forma empolgada pelos sócios da EcoRecycle.

**2ª, 3ª e 4ª Semanas de maio:** O procedimento do Plano de Negócio se dá em perfeita sintonia. O Plano de Negócio começa a ganhar consistência.

**1ª Semana de junho:** Conclusão do Plano de Negócios. Está pronto para ser utilizado como um guia, como um verdadeiro documento.

**2ª e 3ª Semanas de junho:** Foi feita uma parceria com o SEBRAE que apóia micro e pequenos empresários, foi aberta uma conta conjunta e feito empréstimos em reais.

**4ª Semana de junho, 1ª e 2ª Semanas de julho:** Faz-se pesquisa quanto a aceitação das pessoas de uma empresa que preze o meio ambiente, a pesquisa foi satisfatória, gerando grande esperança aos sócios da Eco Recycle. Procura de um ambiente físico onde possa ser implantada a empresa, onde a Eco Recycle passa a ter forma física.

**1ª, 2ª, 3ª e 4ª Semanas agosto:** Fechamento de contrato de aluguel de um imóvel com boa localização e primeiros preparativos para o aprimoramento da empresa.

**2ª Semana de setembro:** A Eco Recycle se torna uma empresa no ramo de distribuição de papéis e outros componentes reciclados.

**3ª e 4ª Semanas de setembro:** A Eco Recycle começa a ter as primeiras dificuldades no mercado, poucas vendas, pouco lucro.

**1ª, 2ª, 3ª e 4ª Semanas de outubro:** É feito mais empréstimo financeiro e boa parte do dinheiro é aplicado no marketing direto de forma intensa, aproveita-se a chegada do fim do ano e são confeccionados vários cartões personalizados.

**1ª e 2ª Semanas de novembro:** O capital investido é recompensado, começam a alavancar os lucros, as empresas executivas começam a conhecer os produtos e serviços disponibilizados pela Eco Recycle.

**3ª e 4ª Semanas de novembro:** Continuam em alta os lucros obtidos pela Eco Recycle, os sócios aproveitam para sanar as dívidas e procuram fazer investimento financeiro.

**1ª e 2ª Semanas de dezembro:** Eco Recycle é contratada por algumas empresas para confeccionar alguns cartões personalizados para o fim de ano, há muita demanda no mercado, a empresa faz o processo seletivo para contratar alguns colaboradores.

### 7.3. Gestão das Contingências

A gestão das Contingências da Eco Recycle é que para se tornar uma distribuidora enfrentará várias dificuldades como aceitação pela concorrência e adaptabilidade ao mercado, além de tentar conquistar o mercado consumidor, para a permanência da Eco Recycle no mercado.

Para reduzir os fatores aceitação da concorrência e adaptabilidade ao mercado, a Eco Recycle, aposta na diversificação dos seus produtos para conquistar o mercado o consumidor para que possa continuar no mercado.

## 8. Plano Financeiro

### 8.1. Investimento Inicial

Descrição		Valor (R\$)
Despesas Pré - Operacionais		4.920
Investimento Fixo		2.765.000
Capital de Giro	Estoque de Materiais	22.755.000
	Custo Fixo	19.500
	Capital para suporte	5.000.000
Total		30.544.420

### 8.2. Receitas

Produto	Tipo		Tamanho	Quantidade p/ uma embalagem	Quantidade unitária por caixa	Preço de compra p/ uma caixa	Preço de venda para uma caixa	
Papel	Comum	Aromatizado	A4 (210 x 297 mm)	500 folhas	50	R\$ 300,00	R\$480,00	
				100 folhas	50	R\$ 180,00	R\$250,0	
			A5 (148 x 210 mm)	50 folhas	50	R\$ 160,00	R\$230,00	
				B5 (182 x 257 mm)	50 folhas	50	R\$ 140,00	R\$220,00
		Não aromatizado	A4 (210 x 297 mm)	500 folhas	50	R\$ 220,00	R\$375,00	
				100 folhas	100	R\$ 200,00	R\$350,00	
			A5 (148 x 210 mm)	50 folhas	100	R\$ 180,00	R\$250,00	
				B5 (182 x 257 mm)	50 folhas	100	R\$ 160,00	R\$220,00
		Cartão		3 x 5 pol	50 folhas	50	R\$ 250,00	R\$400,00

		4 x 6 pol	50 folhas	50	R\$ 220,00	R\$350,00
		5 x 8 pol	50 folhas	50	R\$ 200,00	R\$300,00
	Carta	A4 (210 x 297 mm)	50 folhas	50	R\$ 150,00	R\$250,00
Envelope	Comum	A2 (111 X 146 mm)	1.000 unidades	100	R\$ 150,00	R\$250,00
		C6 (162 X 114 mm)	1.000 unidades	100	R\$ 125,00	R\$225,00
		DL (220 x 110 mm)	1.000 unidades	100	R\$ 95,00	R\$200,00
Transparência	X	A4 (210 x 297 mm)	1.000 unidades	100	R\$ 350,00	R\$500,00
Sacolas	Comum	Mini	100 unidades	10	R\$ 250,00	R\$400,00
		Pequena	100 unidades	10	R\$ 350,00	R\$500,00
		Média	100 unidades	10	R\$ 450,00	R\$600,00
		Grande	100 unidades	10	R\$ 550,00	R\$700,00
		Extra Grande	100 unidades	10	R\$ 650,00	R\$800,00
Caixas para presentes	Papelião	Mini	100 unidades	10	R\$ 400,00	R\$600,00
		Pequena	100 unidades	10	R\$ 500,00	R\$700,00
		Média	100 unidades	10	R\$ 600,00	R\$800,00
		Grande	100 unidades	10	R\$ 700,00	R\$900,00
		Extra Grande	100 unidades	10	R\$ 800,00	R\$1.000,0

### 8.3. Custos e Despesas

#### Custos:

Descrição	Valor mensal(R\$)
1. Mão – de – obra com encargos 1.1 Operador 1.2 Ajudantes	50.000,00
2. Materiais diretos	8.000,00
3. Fretes	1.000,00
Total	14.000,00

**Despesas:**

Descrição	Valor (R\$)
Funcionários	1.000.000,00
Mão – de obra Indireta	1.000.000,00
Total	2.000.000,00

**8.4. Fluxo de caixa**

Descrição	Mês 1
1. Investimento Inicial (30.544.420)	-
2. Saldo de caixa Inicial	5.000.000
3. Total de entradas	48.672.000
3.1 Receitas de vendas	-
3.2 Receitas Financeiras	-
3.3 Empréstimos	-
3.4 Outras Receitas	-
4. Total de Saídas	4.000.000
5. Fluxo do período	53.672.000
6. Reserva de Capital	-
7. Saldo acumulado de caixa	53.672.000

**8.5. Demonstrativo de Resultados / Lucratividade Prevista**

Discriminação	Valor total
1. Receita Bruta de Vendas	48.672.000
2. (-) Deduções	600.000,00
3. = Receita Líquida de vendas	48.172.000
4. (-) Custos dos produtos vendidos	2.540.000
5. Margem de contribuição	45.632.000
6. (-) Despesas Operacionais	2.000.000
7. = Resultado Operacional	43.632.000
8. Receitas financeiras	-
9. (-) juros financeiros	-
10. Resultado antes do IR	43.632.000
11. Alíquota de 15 %	6.544.800
12. Lucro Líquido	37.087.200

## BIBLIOGRAFIA

- **Modelo de Plano de Negócio.** Disponível em: <<http://www.unicarreira.com.br/2009/arquivos/PlanoNegociosModeloPUCRS.pdf>>. Acesso em: 01 jul. 2010.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa.** 30 ed. rev. e atual. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.