

**CURSO SUPERIOR EM GESTÃO DESPORTIVA E DE LAZER**

**ERMÍNIA DUARTE RAMOS**

**PROJETO DO BAZAR DAS GURIAS E COMPANHIA**

**PORTO ALEGRE**

**2017**

**ERMÍNIA DUARTE RAMOS**

**PROJETO DO BAZAR DAS GURIAS E COMPANHIA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado junto ao Curso Gestão de Esporte e Lazer do Instituto Federal de Educação, Ciências e Tecnologia do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a orientação de grau de Gestão.

Orientação da Professora: Dra. Shana Sabbado Flores.

PORTO ALEGRE  
2017

# ERMÍNIA DUARTE RAMOS

## PROJETO DO BAZAR DAS GURIAS E COMPANHIA

Trabalho de conclusão do curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do grau de Tecnólogo em Gestão Desportiva e de Lazer.

Orientadora: Professora Dra. Shana Sabbado Flores.

Aprovado em \_\_/\_\_/\_\_

---

Dra. Shana Sabbado Flores

---

Dr. Sady Darcy da Silva Junior

---

Me. Renato Koch Colomby

*“Sonho que se sonha só,  
É só um sonho,  
Sonho que se sonha junto,  
Vira realidade”*

## AGRADECIMENTOS

Deus concedeu que eu chegasse até aqui para fazer estes agradecimentos pela vida, pelos aproveitamentos das oportunidades de viver neste mundo, aprendi que com muito esforço é possível vencer. Foi gratificante aprender com técnicas acadêmicas realizar sonhos, orientar, planejar, inovar, construir, elaborar e pensar sempre em aproveitar com muita saúde, tudo que me foi ensinando podendo desfrutar ao longo de minha vida e para o bem-estar da minha comunidade.

A conquista do Instituto Federal do Rio Grande do Sul - IFRS Campus Restinga é um dos meus maiores agradecimentos, esta Instituição de Ensino onde estou cursando o Ensino Superior em Tecnologia de Gestão Desportiva e de Lazer.

Agradeço a Direção, Professores, funcionários e colegas pela atenção, disponibilidade e colaboração em especialmente a Professora Dra. Dionísia Magna Juchem, Dr. Renato Colomby que com um tratamento carinhoso e ao mesmo tempo exigente fez com que eu superasse obstáculos inimagináveis.

A Toda a equipe de funcionários e profissionais do Cecores e ao meu orientador de estágio curricular Professor Mauro Maisonave Melo, que me transmitiu força e coragem nesta hora de encerramento do curso, onde temos muito trabalho. Aos meus colegas pela solidariedade nos momentos difíceis e pelo companheirismo, em especial o carinho da Dalva Regina e Antonio Carlos Gonçalves Costa, agradeço imensamente a dedicação das colegas e amigas Vera Froz e Rejane Leal.

Agradeço aos meus familiares especialmente ao meu amor Luis Mattos, meus filhos Cibele Duarte, Gisele Duarte, Gicéle Duarte e meu bebe Junior Duarte, meus netos, netas, bisneta e meus irmão e irmãs em especial o Edison Duarte e Adriana Duarte pela ajuda e apoio, por me escutar e ajudar na confecção de trabalhos e um bom papo nas horas de cansaço e dificuldades.

E por fim agradeço aos meus amigos e amigas, em especial ao Professor Paulo Teixeira, e toda a equipe da Escola Municipal de Ensino Fundamental Vereador Carlos Pessoa de Brum, que com paciência me auxiliavam na correção de alguns dos meus trabalhos, com sua experiência ao lidar com projetos.

E também aos meus colegas líderes comunitários, que sempre me auxiliaram com os vastos conhecimentos que possuem na área social, que sempre que precisei me emprestaram o ombro amigo, e muitas ideias na construção de trabalhos e ainda uma frase que nunca vou esquecer. “Vá em frente você vai conseguir”.

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
2 REVISÃO TEÓRICA.....	11
3 SUMÁRIO EXECUTIVO.....	15
3.1 Projeto Bazar das Gurias e Companhia.....	15
3.2 Competência dos responsáveis.....	18
3.3 Os Produtos e a tecnologia.....	18
3.4 O mercado potencial.....	18
3.5 Elemento de diferenciação.....	19
3.6 Previsão de vendas.....	19
3.7 Rentabilidade e projeção financeira.....	19
3.8 Necessidades de financiamentos.....	19
4 A EMPRESA.....	21
4.1 Missão.....	21
4.2 Visão.....	21
4.3 Valores.....	21
4.4 Objetivos.....	21
4.5 Estrutura organizacional e legal.....	22
4.6 Sínteses das responsabilidades da equipe dirigente.....	23
4.7 Parcerias.....	23
5 PLANO OPERACIONAL.....	26
5.1 Administração.....	26
5.2 Comercial.....	26
5.3 Controle de qualidade.....	27
5.4 Terceirização.....	27
5.5 Sistemas de Gestão.....	27
6 PLANO DE MARKETING.....	29
6.1 Análise de mercado.....	29
6.2 Estratégia de Marketing.....	29
7 PLANO FINANCEIRO.....	31
8 CONCLUSÃO.....	33
REFERÊNCIAS.....	34
ANEXO A - FOTOS.....	35
ANEXO B - INFORMAÇÕES PARA REGULARIZAÇÃO DE ARTESÃO EM PMPA.....	36
ANEXO C - MAPA DA EMPATIA.....	37
ANEXO D - MODELO DE CANVAS.....	38
ANEXO E - PLANO FINANCEIRO.....	39

## 1 INTRODUÇÃO

Minha ideia para o Trabalho de conclusão do Curso de Gestão Desportiva e de Lazer foi de elaborar um “Plano de Negócio”. E também comprovar que um Gestor de Esporte e Lazer, pode e deve utilizar seus conhecimentos através de planejamentos, estratégias, organização, elaboração de projetos, técnicas acadêmicas para trabalhar com grupos organizados. Fazer uso da reciprocidade colocando em prática o que aprendeu e mostrando para o público que é possível auxiliar o trabalho de geração e renda as empreendedoras da comunidade da Restinga.

Com o desenvolvimento do tema sobre Empreendedorismo Social e Sustentável de inovar, renovar e gerar renda através de confecção artesanal sustentável de Lembrancinhas para eventos e festa, casamentos, batizados, chás de bebês, de casa nova e atividades festivas durante o ano. O grupo batizou o nome do empreendimento de “Bazar das Gurias e Companhia”. O trabalho foi com organização de reuniões mensais e cadastros com informações socioeconômicas familiares, multiplicando ideias e participação de atividades em equipe.

O presente projeto foi elaborado com a participação direta do grupo, de acordo com agenda de eventos locais e convites diversos. O grupo participa de vários tipos de eventos e campanhas de porta a porta para facilitar o cliente, divulgando e entregando as encomendas no local, como pronta entrega e tem um grupo de vendas no *Whatsapp*.

O projeto está organizado em sete partes incluindo referencial teórico sobre empreendedorismo desenvolvido através de conceito, história, casos e comentários relacionados ao tema, sumário executivo do plano de negócio, atribuições da empresa, plano operacional, plano de marketing e plano financeiro.

O desenvolvimento deste projeto inclui pesquisas bibliográficas e, principalmente, as reuniões do grupo de mulheres como fonte de dados. Nestas reuniões, eram apresentados vídeos atualizados sobre atividades artesanais, passeios técnicos em feiras, reuniões e visitas. Não se pode deixar de acrescentar experiência, maturidade, trabalho árduo, compromisso, envolvimento, criatividade e acima de tudo um grande e poderoso desejo de vencer.

São muitos os casos de profissional sem sucesso em determinadas áreas, que se destacam como empreendedores. Independente da percepção que se tenha sobre o conceito vale a empresa definir quais as melhores soluções e formas de produção e caso

se interessa adotar as boas práticas sustentáveis. Garantindo assim o desenvolvimento sustentável um planeta mais saudável além das famílias gerarem suas próprias rendas.

Os sonhos viram projetos que buscam responder questões que visam auxiliar o empreendedor a alcançar seus objetivos e metas. Pois interessa acima de tudo exemplificar e demonstrar a importância da busca por conhecimentos teóricos para o alcance do sucesso do empreendedor.

Encontros causais podem se tornar casos reais. Evidencia-se que os encontros daquelas senhoras não era apenas uma fuga racional mas sim o alcance do sucesso o início de um Plano de Negócio.



## 2 REVISÃO TEÓRICA

Segundo Dolabela (2008, p.14), empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que em conjunto levam a transformação de ideias em oportunidades e a perfeita implementação destas oportunidades leva a criação de sucesso.

Cada ser humano já nasce com sua capacidade e a necessidade e que faz a tomada de direção das pessoas a buscarem seus ganhos de vida, seja como empregado ou empreendedor. É importante salientar que a história do desenvolvimento da teoria, teve como primeiro exemplo de definição de empreendedorismo, a atitude de Marco polo, que estabeleceu uma rota comercial para o oriente como empreendedor, dando origem ao capitalismo.

Concordo com o relato do autor que o empreendedor trabalha visando o máximo de lucro com habilidade, confiança e respeito existente para realizar mais iniciativas. Atualmente existem programas e ações que permitam uma comunidade, cidade ou região se desenvolverem de maneira sustentável. Estes avanços disseminando tecnologias produtivas, aumentando a articulação de grupos produtivos e estimulando a participação da população na esfera política, ampliando o “espaço público” dos cidadãos em situação de exclusão e risco, principalmente nas periferias. Entende-se que desta forma, uma das alternativas é usar as técnicas de gestão, inovações produtivas, técnicas de manejo sustentável de recursos naturais e criatividade para fornecer produtos e serviços que possibilitem a melhoria da condição de vida das pessoas envolvidas e beneficiadas, através da ação dos empreendedores sociais externos e internos à comunidade poderá começar o seu “Plano de Negócio”.

Os empreendedorismos sociais originam-se devido à crise e como desafios econômicos, sociais, ambientais, com muita dificuldade de se erguer e sempre sendo alvo de pesquisas recentes. Existem várias definições para descrever o empreendedor social, mas apesar das dificuldades está sempre em alta, como sempre esteve, apesar das crises ao longo da história. (Dolabela 2008, p.14).

Segundo Bernstein (2016), os empreendedores sociais são eficientes e inovadores, além de serem tão importantes para a sociedade quanto os capitalistas para a economia, são eficientes e inovadores, além de serem tão importantes para a sociedade quanto os capitalistas para a economia.

Seria de suma importância se os nossos governantes valorizassem o trabalho dos empreendedores sociais e aceitassem como uma das saídas para a crise econômica,

vontade de vencer as comunidades carentes têm, o que falta é apoio financeiro para manterem seus produtos no mercado.

É das necessidades que nasce a perseverança, a luta e a coragem. Nestes momentos surgem as grandes salvadoras da pátria, as organizações não governamentais (ONGs). Em países como

[...] Estados Unidos, Holanda, Bélgica, Canadá, Índia e Brasil, aumentam todos os anos o número de organizações. Cada lugar com aumento de mais de 50% de organizações a serviço das famílias que buscam geração de trabalho e renda. (BERNSTEIN, 2016, p.26).

Como exemplos de ações sociais, podemos citar o caso trazido pela revista Época (2016), do Engenheiro agrônomo Fabio Rosa, que em 1982, criou um projeto de eletricidade para comunidades pobres. Da mesma forma a Doutora em medicina, do Rio de Janeiro, Vera cordeiro em 1991, que ao descobrir que um menino após sair do hospital, não tinha agasalhos para se cobrir do frio, criou o projeto “Renascer”, para dar assistências às crianças pobres, depois da alta hospitalar. Para Bernstein (2016), estes são exemplos de empreendedores sociais ou agentes, com novas ideias empreendedoras, para enfrentar as vulnerabilidades sociais e as desigualdades, necessitamos de conhecimento, desenvolvimento e ótimas ideias.

Segundo Idalberto Chiavenato (2008, p.14), “ o empreendedorismo tem sua origem na reflexão de pensadores econômicos do século XVIII e XIX, conhecidos defensores do “Laissez-faire” ou Liberalismo econômico [...]”. No entanto os meios utilizados ainda não eram adequados para todos, surgindo à necessidade de uma nova ideia de gerar renda, o empreendedorismo foi visto como um engenho que direciona a inovação e promove o desenvolvimento econômico. Existem cerca de 30 países para comparar o grau de empreendedor de cada povo. As porcentagens da população entre 18 e 64 anos que se dedicam ao empreendedorismo são: México 18,7%; Austrália 15,5%; Nova Zelândia 15,2%; Coreia do Sul 15%. Mas o Brasil já ocupou o primeiro lugar em empreendedorismo nas pesquisas anteriores, isto quer dizer que os brasileiros têm noção de negócios na área de empreendimento social. (CHIAVENATO, 2008).

Entre tantos estudos acadêmicos adquiridos aprendemos que em administração definem que para administrar é preciso planejar organizar, dirigir e controlar as atividades diretas e indiretas, a aquisição de financiamentos, a obtenção de recursos humanos, viabilidade e competitividade do negócio e lucratividade, isto é estratégia.

As habilidades do empreendedor, suas experiências, e o trabalho que realizam, transmitem certeza, desenvolvimento, sem mudar suas características, mas se organizam e dividem tarefas e obrigações. Assim acontece o trabalho informal, organizados pelos grupos sociais. A organização social é composta de empreendedores sociais.

Pesquisadores têm investigado a influência de vários fatores e processos empreendedora-chave que orientam uma organização. Estudos acadêmicos estão sendo analisados para melhorar as estratégias através de gestão de negócios para os empreendedores sociais e suas ideias inovadoras.

Segundo Drucker (2014), “inovação é a função específica do empreendedorismo, seja em um negócio existente em uma instituição pública, em serviços ou em um novo empreendimento iniciado por um único indivíduo na cozinha familiar”.

Entre tantas ideias estão as da sociedade civil desempregada que está sobrevivendo de trabalhos artesanais, customização, plantio, costuras, brechós, pães caseiros, doce, salgados para festas, decorações e lembrancinhas entre outras mil atividades. Não importa o tamanho do empreendimento ou a quantidade de material, o que importa é que estas ações empreendedoras criam novos recursos, produtos e riquezas, fazendo girar a moeda brasileira.

Segundo Dorneles, empreendedorismo e inovação são requisitos para criar riquezas no futuro e nos próximos anos teremos enormes desafios decorrentes da atual situação econômica mundial.

Portanto, entende-se, que ao auxiliar profissionalmente pessoas da comunidade será fundamental a mobilidade e a autonomia de saber fazer e de fazer efetivamente, será decisiva para que o crescimento econômico sustentável seja em longo prazo.

Nas afirmações de Drucker, (2014), ser empreendedor é ser um indivíduo que tem muita ideia e é influenciado pelo contexto ambiental no qual esta inserido e gera bens e serviços.

No entanto, sabemos que a falta de empresas e trabalho geram as vulnerabilidades e as necessidades de inovação social tornassem maiores, mas terá haver uma grande medida, começar montar a administração empreendedora nas instituições e buscar parcerias de serviços públicos e privados existentes.

É com esta determinação que cresce o interesse de muitas pessoas a buscar sua autonomia procurando cursos de artesanato, com vários tipos de trabalhos artesanais.

O conceito de empreendedorismo sustentável (ou empreendedorismo orientado à sustentabilidade), é utilizado para definir negócios que combinam a geração de riquezas com o desenvolvimento responsável do meio social e ambiental.

Simplificando, o termo é utilizado para definir empresas que realizam suas atividades baseadas em medidas que não prejudicam o planeta, ou seja, preocupando-se com os fatores ambientais e sociais acerca da necessidade de um determinado espaço.

Durante o curso de Gestão Desportiva e de Lazer, tivemos a oportunidade de adquirir conhecimentos que nos permitiram entender a abrangência do significado de gestão, principalmente nas disciplinas de Fundamentos da Gestão, Gestão Estratégica e Gestão Financeira, onde os termos gestão ou gerenciamento de projetos e seu conjunto de medidas ou iniciativas temporárias contribuem para o desenvolvimento de um produto ou serviço. Através da apropriação destes conhecimentos, nos tornamos empreendedores sociais inovadores em benefício da nossa comunidade.

### **3 SUMÁRIO EXECUTIVO**

Abaixo está descrito o Sumário executivo do projeto em questão.

#### **3.1 Projeto Bazar das Gurias e Companhia**

O projeto do Bazar das gurias e Companhia nasceu para dar oportunidade aos empreendedores da comunidade da Restinga. Fazer da necessidade um uma oportunidade de vencer com seus próprios saberes. Como ninguém faz nada sozinho a Restinga tem muitas instituições que abraçam estas causas e o CDARIG (Comitê de Desenvolvimento Assistencial Rio Grandense) apadrinou o projeto. O CDARIG é uma entidade sem fins lucrativos que presta atendimento Social nas situações de vulnerabilidades, trabalha com reestruturação familiar, reeducação alimentar e capacitações profissionais de segunda a segunda.

A comunidade da Restinga aos seus cinquenta anos vem crescendo desenvolvendo seu grande potencial que é o comércio local e festividades culturais da comunidade. Tendo mais de trezentos comércios em todas as suas unidades, destacando-se como comunidade empreendedora de Porto Alegre. Tem a característica de ser um dos pontos referenciais turísticos dos Caminhos Rurais da Zona Sul.

Um dos grandes destaques empreendedor de nosso bairro são as festas comemorativas durante alguns meses do ano, tais como: Bailes das Debutantes no início do ano, Bailes de Carnaval, Feiras Escolares, Feira do Peixe, Feira do dia das Mães, Festa da rainha Junina, comemoração do Dia dos Pais, Semana da Restinga, Festas do dia das Crianças, Páscoa, Natal, aniversários e demais eventos sociais.

Entre tantos estabelecimentos em nosso bairro ainda é necessário um que supra as queixas dos clientes, que é um Bazar de Utilidades Sustentável. Foi através de solucionar problemas e queixas que pensamos em unir o útil às queixas.

Surgiu então a ideia de organizar reuniões, para descrever as reais necessidades da comunidade. Foram feitas durante seis meses por um grupo de vinte e sete mulheres. Nestas reuniões foram realizados cadastros com solicitação de informações pessoais e profissionais.

Em nossas reuniões recebemos relatos do grupo sobre os comentários do nosso trabalho em relação às encomendas entregues aos bazares, se estavam vendendo, se supria suas necessidades e dos seus clientes. Todas tiveram respostas positivas dos nossos produtos.

O trabalho empreendedor destas mulheres começou com as suas próprias necessidades de inúmeras vulnerabilidades, a falta de trabalho, creches, moradia, praças, escolas fazendo com que elas buscassem uma alternativa sustentável.

Encontravam-se diariamente na esquina, onde eu as conheci, trocávamos ideias, sugestões, receitas, plantas, roupas e calçados, além de compartilharmos habilidades umas com as outras. O grupo hoje trabalha com produção de materiais gráficos e mídias digitais. Alguns componentes do grupo foram qualificados para dar condições de elaborar as encomendas gráficas com fotos e mensagens.

Apesar das dificuldades o grupo organizava encontros, oficinas e lanche para as crianças, doados pelos comércios da comunidade. O primeiro sucesso do grupo foi a venda de uma cortina de fuxico com três metros de comprimento por dois de largura, começou a aparecer as oportunidades, local para os encontros, feiras, convites para o grupo participar de todas as atividades do bairro, ai ninguém mais as segurou. Hoje tem local própria, móveis, salão, cozinha, refeitório, dispensa, banheiros, brechó, escritório, sala para atendimento e hoje não precisamos mais dar uma fatia minúscula de pão para as crianças, porque temos a nossa própria padaria e cada um come quantos pães quiserem.

Em 2014, começou a investimento do seu grande potencial, suas habilidades, seus desejos e sonhos, e deslanchamos não parou mais de crescer, já tem mais de trezentas empreendedoras. Foi neste momento que colocaram seus saberes em prática com o Mapa da Empatia. Conhecendo nossos clientes sabendo o que querem, o que gostam fica mais fácil atendelos e garantir sua fidelidade.

Começamos só com mulheres, hoje temos mais de cem (100) homens, Porque na falta de emprego passaram também a confeccionar brinquedos, móveis, bancos, cozinhas de brinquedo e tudo que for sustentável.

Quando começou o grupo chamava se “Bazar da Ermínia e as Gurias”, com apoio dos maridos passou a ser chamado de “Projeto Bazar das Gurias e Companhia”.

O “Projeto Bazar das Gurias e Companhia” tem um grande diferencial de produzir lembrancinhas, enfeites e decorações pelo seu multiuso, onde a reutilização do material após os eventos torna se reaproveitável, como decorações, brinquedos e entretenimentos.

A cada agenda de eventos surgem novas ideias, novos parceiros, novos cursos e mais propostas de trabalhos. O projeto do bazar das Gurias nasceu através de encontros de senhoras embaixo da sombra de uma árvore na Rua Evangelista com Milton Pozollo

na Comunidade da Restinga Velha, no ano de 2010. Estes encontros serviam para distrair muitas vezes a fome, a dor ou sentimento de perda na família, as marcas de violências familiares, enfim, era um meio de bloquear as vulnerabilidades daquelas mulheres e seus filhos.

O grupo de senhoras começou a trocar ideias, cada uma aproveitar seus dotes, suas habilidades, muitas ainda colocavam em prática o que tinham aprendido com as avós como, bainha aberta, ricocó, fio a fio, fuxico, crochê, tricô, tapeçaria, pintura em tecido etc. Foi quando despertou a vontade delas progredirem, combinando cada semana investir em um trabalho artesanal.

Os encontros e as parcerias levaram o grupo a perceber suas qualificações como empreendimento Social e Sustentável, uma forma de fazer o bem sem dizer a quem, com o plano de Negócio. “Bazar das gurias e companhia”, com ideias inovadoras, realiza um trabalho de desenvolvimento Econômico para a comunidade, valorizando mão de obra local e a habilidade de um grupo de senhoras da comunidade da Restinga. O presente Projeto produz conforme solicitação de clientes, lembrancinhas para eventos em geral, através de encomendas no local, encomenda online, pronta entrega e por telefone. O Bazar das Gurias e Companhia trabalha com vendas de artigos para decoração de festas em geral, Chás de bebês, casa nova, debutantes, escolas, Associações, Clubes. A grande motivação do grupo é saber que a concorrência (bazares da comunidade) não trabalha com produtos semelhantes ao que elas produzem, que é produção própria de suas ideias.

Estas escolhas dos produtos surgiram pela necessidade da comunidade não achar estes produtos quando necessários para realizar seus eventos. Havia muita procura dos moradores da comunidade por lembrancinhas e os concorrentes não produzem, deixando de atender as solicitações dos clientes. Hoje passaram a serem nossos melhores clientes, trabalhando com os nossos produtos e agradando seus clientes. O Bazar tem caráter Empreendedor Social sustentável, por reaproveitar, resgatar e reproduzir obras artesanais decorativas transformando o material reciclado em utilidades necessárias para o nosso dia a dia.

Assim, construímos um grupo de Empreendedoras Sociais que trabalham com muita garra para sua própria sustentabilidade, desenvolvendo também o potencial financeiro da comunidade.

### 3.2 Competências dos responsáveis

O trabalho do Bazar é composto por dois profissionais e uma coordenadora, todos com funções definidas dentro do empreendimento do Bazar das Gurias e Companhia:

**Ermínia Duarte coordenadora de Projetos Sociais**, acadêmica de Gestão de Esporte e Lazer, Promotora Legal popular coordenadora da ONG (CDARIG), Comitê de Desenvolvimento Assistencial Rio-grandense.

**Hugo Fontana, desenhista profissional**, das lojas Super Festas, presta atendimento com hora marcada aos clientes, tem 20 anos de experiência como animador de festas, junto a **Márcia Moreira, artesã**, formada pelos Maristas, supervisora de artes finais e educadora social na área cultural como desenhista de épocas

### 3.3 Os Produtos e a tecnologia

As lembrancinhas são os principais produtos deste projeto, que é voltado à geração de trabalho e renda como empreendimento social sustentável, com um lema “fazer o bem sem dizer a quem”, através de um plano de negócio com ideias inovadoras realizando um trabalho de desenvolvimento econômico para a comunidade, valorizando a mão de obra local e a habilidade de um grupo de senhoras do bairro Restinga. O grupo está trabalhando com produção de materiais gráficos e mídias digitais construindo assim, um grupo de Empreendedoras Sociais que trabalham com muita garra para sua própria sustentabilidade desenvolvendo também o potencial financeiro da comunidade.

### 3.4 O mercado potencial

O Bazar das Gurias Companhia é considerado um projeto de grande potencialidade por estar nas proximidades de 25 lojas, quatro supermercados e três bazares, que solicitam o trabalho do grupo das Gurias e Companhia, que já estão colaborando como a economia do bairro por mais de três anos consecutivos, continua a se manter e formando também multiplicadores artesanais, contribuindo com a felicidade e satisfação das famílias da comunidade da Restinga. Apesar das grandes dificuldades do dia a dia, o empreendimento continua com êxito e já é bem querido pela comunidade festeira do bairro.



### **3.5 Elementos de diferenciação**

O grupo conta com uma grande equipe de profissionais capacitados que são atendidos conforme agenda de acordo com as suas necessidades e tempo portanto tem um diferencial por estar sempre pronto para satisfazer os desejos dos clientes, buscando inovações de acordo como tema do evento, pesquisando e participando de diversos cursos atualizados com a moda do momento, de acordo com gosto de cada cliente.

### **3.6 Previsões de vendas**

A estimativa de vendas é de retorno imediato, começamos o empreendimento com uma agenda de 12 eventos por mês, com 50% do pagamento adiantado. Com previsão de R\$5.000,00 por mês.

### **3.7 Rentabilidade e projeção financeira**

Nossa projeção financeira foi privilegiada por motivo de concordância das parcerias, num entendimento de que cada profissional responsável investiria mil reais, (R\$1.000,00) e a entidade parceira o CDARIG (Comitê de Desenvolvimento Assistencial Rio Grandense) cedeu o local, equipamentos já adquiridos e partes de matéria prima num total de dez mil reais (R\$10.000,00) como contra partida.

### **3.8 Necessidades de financiamentos**

Foi de comum acordo, que o grupo de empreendedores, optou por não começarem com dívidas, utilizando somente os três mil reais (3.000,00) do capital inicial próprio mais a contrapartida da instituição parceira, (CDARIG).

Portanto nossa fonte de recursos foi com capital dos próprios, funcionários, coordenadores e parceiros.

## **4 A EMPRESA**

Abaixo seguem alguns dados da empresa.

### **4.1 Missão**

Oferecer produtos de alta qualidade para o cliente de forma ágil e personalizada. Agradar os clientes com o nosso produto, com preços compatíveis ao custo e qualidade diferenciada, pensando no bem-estar de todos que adquirirem o mesmo, proporcionando satisfação aos moradores da comunidade com as mais belas lembrancinhas de eventos para seus conhecidos e familiares.

### **4.2 Visão**

Aprender a empreender, valorizando a mão de obra comunitária profissional, para melhor atender nossos clientes com sabedoria e comprometimento, seremos o melhor fabricante de lembrancinhas da região.

### **4.3 Valores**

Conservarmos um preço justo, valorizando o produto e inovando porque ele é lembrancinha e porta utilidades, com aproveitamento durável. Toda esta ação que faz a diferença em nosso produto a reutilização. Atendendo nossos clientes com rapidez e responsabilidades.

### **4.4 Objetivos**

Implantar o Empreendimento Social Sustentável; formar multiplicadoras das ações culturais do bairro e termos autonomia; criar desenvolvimento econômico para a comunidade, valorizando a mão de obra local e a habilidade de um grupo de senhoras da comunidade da Restinga.

#### **4.5 Estrutura organizacional legal**

O bazar opera nas imediações do CDARIG (Comitê de Desenvolvimento Assistencial Rio-grandense), com a perspectiva de mudança para sua cede própria em três anos, incluindo seu próprio MEI. O parceiro que nos emprestava o salão do prédio nos doou uma área de onze metros de comprimento por três metros de largura, com água ligada, luz, local com claridade, piso impermeabilizado e revestido de cerâmica em algumas peças de fácil manejo para limpeza; paredes pintadas com tintas claras, teto em PVC, permitindo lavagem e higienização, onde vai ser nossa loja fixa, no local temos cozinha, sanitários e área de lazer. Ganhamos também as máquinas que antes eram emprestadas. Estamos reformando o prédio, Já conseguimos até pintar nossa instituição parceira.

Realizamos todos os anos eventos sociais comemorativos na Comunidade, como; “Dia das Crianças”, beneficiando trezentos brinquedos, convites, óculos, chapéus, bastões, apitos, bolas, roupas artísticas, porta objetos, mural de teatros e artefatos para competições e jogos.

#### **Entidade parceira:**

**CDARIG – (Comitê de Desenvolvimento Assistencial Rio-grandense)**

**Rua:** Milton Pozollo de oliveira nº115, CEP: 91790-850-Restinga - P0A-RS

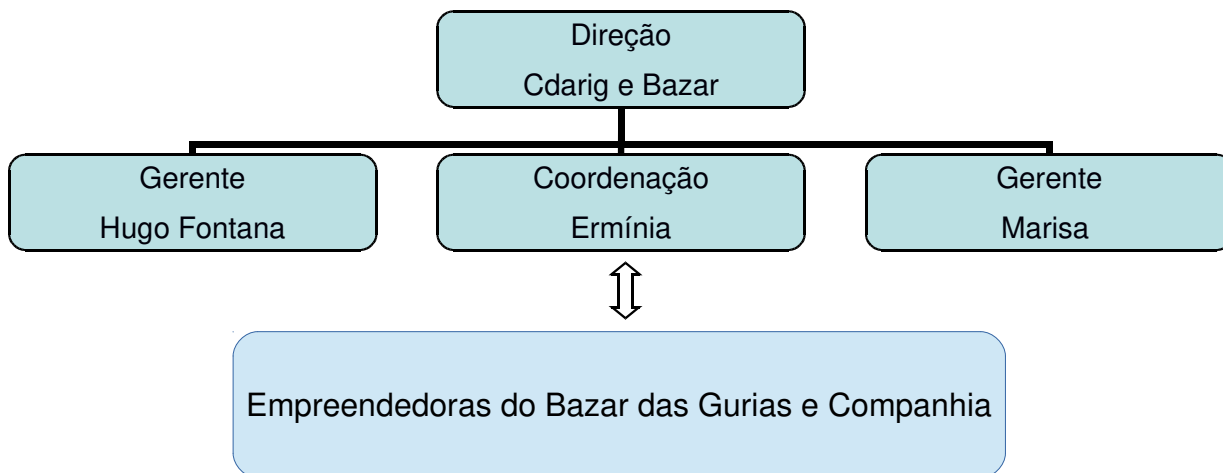
**Fone:** 985874803

**Email:** [cdarigassistencial@yahoo.com.br](mailto:cdarigassistencial@yahoo.com.br)

CNPJ de número: 18.160.850.0001/68.

#### 4.6 Sínteses das responsabilidades da equipe dirigente

A síntese das responsabilidades e funções é executada pela direção do CDARIG, gerentes de projetos, todos em harmonia com os profissionais que exercem cargos dentro do projeto.



#### 4.7 Parcerias

O bazar mantém parceria principal com o CDARIG que cedeu o espaço para a qualificação do grupo e produção dos produtos. A SMIC nos dá condições de expor nossos produtos em todas os eventos de POA. O Mercado Público cadastra anualmente todas as instituições que trabalham com geração de renda o CDARIG faz a parceria e as Gurias do bazar vão trabalhar com seus produtos. A Câmara de Vereadores tem a amostra cultural dos bairros, uma agenda que nos permite a divulgação e venda dos nossos produtos. O IFRS Instituto Federal do Rio Grande do Sul tem vários eventos, entre eles a Amostra Empreendedora que o grupo expõe seus produtos. O Parque Industrial da Comunidade da Restinga além de ser um polo empreendedor, apresenta as empreendedoras em seus eventos. (todos eles oferecem local para exposição dos produtos do Bazar) brigue e feiras conforme abaixo citadas:

##### **Brique da Redenção**

Onde: Avenida José Bonifácio ao lado do parque Farroupilha  
Quando: domingos, das 9h às 18h, exceto nos dias de chuva

**Brique de Sábado**

Onde: Avenida José Bonifácio (entre a av. João Pessoa e a rua Vieira de Castro)

Quando: sábados, das 9h às 17h

**Feira de Artesanato do Brique de Sábado**

Onde: av. José Bonifácio (entre as ruas Vieira de Castro e Santa Teresinha)

Quando: sábados, das 14h às 1h

**Feira do Artesanato do Mercado do Bom Fim**

Onde: ao lado do Mercado do Bom Fim (na avenida Osvaldo Aranha)

Quando: sábados e domingos, das 9h às 18h

**Brique do Gasômetro**

Onde: na av. Edvaldo Pereira Paiva (foi transferido devido às obras de revitalização da Orla do Guaíba)

Quando: domingos, das 9h às 18h

**Feira de Artesanato da Tristeza**

Onde: praça Comendador Souza Gomes (av. Otto Niemayer esquina com rua Sargento Nicolau Dias de Farias)

Quando: sábados, das 9h às 17h

**Brique do Partenon**

Onde: embaixo do Viaduto São Jorge, na esquina da Terceira Perimetral com av. Bento Gonçalves

Quando: sextas-feiras e sábados, das 10h às 20h

**Brique de Ipanema**

Onde: av. Guaíba (entre a av. Jardim e a rua das Laranjeiras)

Quando: primeiro domingo de cada mês, das 10h às 19h

## Parque Industrial da Restinga



*Figura 1: Parque Industrial da Restinga - Fonte: Prefeitura de POA*

Esta foto mostra as empresas instaladas do distrito industrial da Restinga no Loteamento localizado entre as estradas João Antônio da Silveira e do Rincão, com o objetivo de atrair empreendimentos e apoiar pequenas e médias empresas que desenvolvam atividades compatíveis com a vocação econômica da região. As principais atividades econômicas são relativas à produção de fertilizantes, móveis, cilindros hidráulicos, artigos farmacêuticos, pré-moldados eletroeletrônicos, materiais para construção civil e obras de saneamento, higiene e perfumaria. O parque também conta com o Hospital Restinga Extremo-Sul e o Instituto Federal do Rio Grande do Sul – *Campus* Restinga. Estas empresas dão oportunidades aos empreendedores da comunidade para expor seus produtos nos eventuais eventos comemorativos durante o ano. As empresas interessadas em se instalar no local devem participar de um processo de licitação para compra dos lotes. O primeiro edital foi lançado em 1995, sendo que a imissão de posse da terra aconteceu em 1993. Gerência de Projetos Especiais/ (51)3289471 [pir-restinga@smic.prefpoa.com.br](mailto:pir-restinga@smic.prefpoa.com.br).

## **5 PLANO OPERACIONAL**

O empreendimento é estruturado com a parceria da direção do CDARIG e dois gerentes, que também tem suas funções profissionais e o grupo de produção. Sua localização é de fácil acesso e grande movimento, beneficiando tanto os clientes, como o grupo de trabalho, parceiros e fornecedores. Todo o trabalho e produto que é elaborado passam por relatórios de desempenho.

### **5.1 Administração**

A administração do empreendimento é avaliada de diversas formas, tomadas de decisões, combinações, sugestões, opiniões, tanto da direção, como a dos profissionais e do grupo de empreendedoras. As decisões são tomadas de comum acordo para que os impactos estejam na responsabilidade de todos, sejam eles positivos ou negativos. Todo mês é organizada a reunião para leitura de relatório. O grupo de trabalho faz os seus apontamentos, com concordâncias ou não. Também são passados vídeos com modelos de lembrancinhas atualizados todo o mês de acordo com a opinião escolhida anteriormente dos clientes, assim como também suas sugestões.

### **5.2 Comercial**

Entre tantos estabelecimentos em nosso bairro ainda é necessário um que supra as queixas dos clientes, que é um Bazar de Utilidades Sustentável. Foi através de solucionar problemas e queixas que pensamos em unir o útil as queixas. Surgiu então a ideia de organizar reuniões, para descrever as reais necessidades e foram feitas durante seis meses por um grupo de 27 mulheres. Nestas reuniões foram realizados cadastros com solicitação de informações pessoais e profissionais, Em nossas reuniões recebemos relatos do grupo sobre os comentários do nosso trabalho em relação as encomendas entregue aos bazares, se estavam vendendo, se supria suas necessidades e dos seus clientes. Todas tiveram respostas positivas dos nossos produtos. O trabalho empreendedor destas mulheres começou com as suas próprias necessidades de inúmeras vulnerabilidades, a falta de trabalho, creches, moradia, praças, escolas, fazendo com que elas buscassem uma alternativa sustentável.

### **5.3 Controles de qualidade**

O Bazar das Gurias e Companhia tem uma grande preocupação natural como todos os grandes empresários se manterem no mercado competitivo. Supervisionando cada etapa do material da elaboração das lembrancinhas das entregas e se possível até o acompanhamento do produto nos eventos. Mantém o lucro sem aumentar o preço dos produtos com custos baixos e sem desperdícios e preço nos manterem a garantia de alta qualidade dos produtos. O grupo já fez e fará novos cursos no PGQP (Programa Gaucho de Qualificação de Produtividade), para aprimorar novos conhecimentos

### **5.4 Terceirização**

O Bazar das Gurias e Companhia compram alguns materiais prontos para confeccionar seus produtos. Suas atividades antes eram realizadas pelo grupo, mas a demanda aumentou tanto que hoje sentimos a necessidade de alguém fazer aquelas carinhas de bebês, que ganham muito o nosso tempo. Em uma encomenda de chá de bebê, gastamos em torno de 100 unidades de carinhas de bebê, a cada hora é produzido de vinte a trinta lembrancinhas, que em cinco horas nos rende R\$160,00. Com a terceirização, ganhamos tempo e dinheiro.

### **5.5 Sistemas de Gestão**

Cada um dos três trabalhadores com o grupo do Bazar são responsáveis integralmente pelos serviços e produtos da empresa, conforme recebemos das encomendas verificamos os contratos e mantemos atualizadas as entregas. Os compromissos têm que ser cumprido nos prazos. O grupo realiza uma boa Gestão operacional no sistema de trabalho onde todos opinam o sucesso é rápido. A coordenação utiliza da tecnologia pouco recurso, pois estão recebendo qualificação para trabalhar com o sistema informatizado.

Quanto ao processo de atendimento, cada cliente entrar em contato com o setor de encomendas, será marcado um horário da sua escolha, com disponibilidade de atendimento para atendimento com a equipe de design, a administração proporcionara uma hora marcada com o desenhista que lhe dará total atenção. Após ter escolhido a arte



final, será encaminhada ao serviço do cliente para fazer acerto da forma de pagamento, assinará um termo de concordância com o modelo escolhido, cor, adereços e entrega.

### Primeira fase do Projeto

Organização do Bazar

Empreendimento Social



## **6 PLANO DE MARKETING**

O Bazar das Gúrias e Companhia tem como plano de Marketing descobrir o diferencial, fazer o que ninguém faz, acreditar que é possível vencer trabalhando com artesanato sustentável, trabalhar com o Mapa da Empatia ter a sensibilidade de descobrir a vocação a habilidade esquecida. Tudo que mexe com a nossa sensibilidade, tira La do fundo do baú a vontade de realizar nossos grandes sonhos que nunca foram realizados.

### **6.1 Análise de mercado**

Nossos clientes serão pessoas que realizarão festas e darão para seus convidados uma lembrança inesquecível e inovadora, com toque especial de beleza e utilidade. Serão atendidas todas as regiões da comunidade da Restinga e arredores. Fazendo parte desta cadeia de expansão do produto, destacasse também a importância das feiras do centro de Porto Alegre, no Mercado público, da Câmara dos vereadores e da Economia solidária, Escolas e Empresas.

Nossos concorrentes serão todos os bazares, do bairro, lojas de materiais para festas, feiras de atividades festivas e até supermercados que já captarão a necessidade do produto.

Nossos fornecedores serão atacados do centro de Porto alegre, como Oba-Oba Lojas Super festas, Lojas Americanas entre outras, de acordo com a nossa necessidade de entregas aos cliente.

O nosso grande referencial é o ponto de venda do produto, a avenida chama se Milton Pozollo de Oliveira, é uma Avenida principal, onde circulam diariamente moradores da comunidade, visitantes da Escola de samba Estado Maior da Restinga.

### **6.2 Estratégia de Marketing**

As lembrancinhas serão vendidas em 5 (cinco saquinhos decorados), terá com 12 unidades, de 50 ou 100,unidades, (cem) unidades ou de acordo com a decisão do cliente. As lembrancinhas variam de recém-nascido a casa nova e aniversária.

As lembrancinhas serão vendidas por dúzia, por meio cento e por cento, sendo de acordo com o tamanho solicitado, embalagem e adereços, a dúzia será vendida a

R\$24,00, o meio cento será R\$150,00 e o cento será R\$ 200,00 etc. O cliente poderá adiantar cinquenta por cento da encomenda.

## 7 PLANO FINANCEIRO

**Nossa estimativa de plano inicial será no valor de: R\$ 3.000,00**

**Faturamento total: R\$ 8.5000,00**

Estimativa de investimento fixo: será de R\$.5.772,00

Custo variável R\$ 905,50

Custo Fixo R\$ 4.940,00

Resultado R\$ 2.653,62

As tabelas de cálculo do Bazar das Gurias, contidas no Anexo E deste trabalho, e as descrições das tabelas do plano financeiro, estão abaixo relacionadas:

Na tabela do plano financeiro, localizada na página 35 deste trabalho, está a descrição dos resultados com o valor total da receita de R\$ 8.500 (oito mil e quinhentos reais), com 100% de rendimentos mensais.

A previsão de custos variáveis (custo de mercadoria e custo de serviços, previsão de inadimplência) no valor de R\$ 905,50 (novecentos e cinco reais e cinquenta centavos) com 10,65% dos gastos do total.

A margem de contribuição no valor de R\$ 7.594,50 (sete mil quinhentos e noventa e quatro reais e cinquenta centavos) com 89,35% do total.

Os custos fixos totais (mão de obra mais encargos, água, luz, telefone, contador, material de expediente e consumo, aluguel, propaganda e publicidade, depreciação mensal, manutenção, ônibus, táxi e selos) são de R\$ 4.940,88 (quatro mil novecentos e quarenta reais e oitenta e oito centavos) com 89,134% do total.

Resultado operacional no valor de R\$ 2.653,62 (dois mil seiscentos e cinquenta e três reais e sessenta e dois centavos), com 31,32% do total.

O resultado líquido financeiro no valor de R\$ 2.653,62 (dois mil seiscentos e cinquenta e três reais e sessenta e dois centavos), com 31,32% do total.

Na página 36, a tabela do estoque é zerada porque só compramos de acordo com o gasto da encomenda. O pagamento é a 50% a vista na encomenda e 50% na entrega.

Na página 37, a tabela do investimento fixo (máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, computadores no valor de R\$ 5.772,00 com 69,68% de depreciação por grupo.

Na página 38, a tabela de custo com a mão de obra com o valor de R\$ 2.751,19 com desconto de 11,00% do INSS.

Na página 39, a tabela de estimativa de faturamento mensal com o valor de R\$ 8.5000 (oito mil e quinhentos reais) com 1000% de faturamento.

Descrição dos produtos lembrancinhas (de chá de fralda, 1º visita do bebe, de casa nova, de aniversário).

Na página 40, a tabela de custos fixos já esta descrita página na DRE.

Na página 41, a tabela de sazonalidade que demonstra o desenvolvimento anual e a lucratividade do empreendimento de 50% passou a 100% em um ano com a lucratividade e 10,08% ao mês.

Na página 42, a tabela de tributação anual bruta é de R\$ 102.000,00 (cento e dois mil reais).

Na página 43, está a apresentação de gráficos de indicadores financeiros das receitas e custos totais com resultados positivos.

O Bazar das gurias e Companhia se auto mantém mensalmente com as despesas pagas e sem dívidas.

## 8 CONCLUSÃO

Este trabalho de conclusão de curso, foi um despertar na minha vida depois e se transformou num grande desafio. Tive a iniciativa de comprovar que um Gestor de Esporte e Lazer pode e deve utilizar seus conhecimentos através de planejamentos, estratégias, organização, elaboração de projetos, técnicas acadêmicas e trabalhar com reciprocidade, colocando em prática o que aprendeu e mostrando para o público que é possível auxiliar o trabalho de geração de renda para grupos de empreendedoras da comunidade da Restinga.

Quando que íamos pensar que encontros nas tardes e conversas sobre sustento, trocas de ideias, novas formas de remendos, transplantes em roupas era um negócio”. Então descobrir que estávamos trabalhando com Empreendedorismo Social Sustentável, unidas para fazer o bem sem dizer a quem. Um Plano de Negócio, este sim é o perfil, dentro do nosso ambiente, nosso bairro, nosso empreendimento no qual ia deslumbrar uma oportunidade de negócio como a descrição a seguir. O objetivo de todos os componentes era vencer e prosperar e conseguiram, hoje são grandes multiplicadores de ações.

Um bom empreendedor tem que estar sempre atento em relação a satisfação dos clientes, o mapa da empatia tem esta função, a felicidade dos clientes é a certeza da durabilidade do empreendimento.

Estar sempre multiplicando ações, empreendedoras;

Inovar, renovar e gerar renda através de confecção artesanal sustentável com:  
Bazar das Gurias e Companhia

## REFERÊNCIAS

BERNSTEIN, David. **Revista Época**: 2006. Brasil, entrevista, Edição nº427.

CHIAVENATO, Id Albert. **Empreendedorismo**: Dando asas ao espírito empreendedor, 3ª Ed. São Paulo: Saraiva,2008. P.14- 265.

DORNELES, José Carlos.3ª Ed.:RJ, 2008. p.6-14.

DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor, Rio de Janeiro,Sextante, 2008. P.59.

DRUCKER, Peter F. **Espírito Empreendedor**: São Paulo, 2014. P.14-158.

IGNACIA, Sachs, Caminhos para o desenvolvimento Sustentável: ideias sustentáveis,Rio de Janeiro, Garamond, 2009,p.30,58,60.

OSTERWALDER, YVES PIGNEUR. **Business Model Geration**, RJ: 2011.P.14, 130

## ANEXO A - FOTOS

Festa de Natal do Bazar(2016)



Lembrancinhas de chá de bebe(2017)



Fonte: Da autora (2017)

Participação na 4º Amostra Empreendedora (julho/2016).





## **ANEXO B – INFORMAÇÕES PARA REGULARIZAÇÃO DE ARTESÃO EM PMPA**

O que é Preciso para solicitar um Alvará como Profissional Autônomo?

Se o empreendedor for profissional de nível superior, deve estar devidamente credenciado junto ao seu Conselho Regional e ter cadastro do ISSQN junto à Secretaria Municipal da Fazenda.

Se o empreendedor profissional tiver nível médio e técnico, deve estar em dia com a contribuição sindical. A finalidade do alvará é para a aprovação do local de funcionamento da empresa com base nas atividades a serem desenvolvidas. O endereço de fornecimento do documento e cadastro em caso duvidaboletim@smic.prefpoa.com.br ou pelo telefone 3289.4704.

Fonte: prefeitura POA.

## ANEXO C – MAPA DA EMPATIA

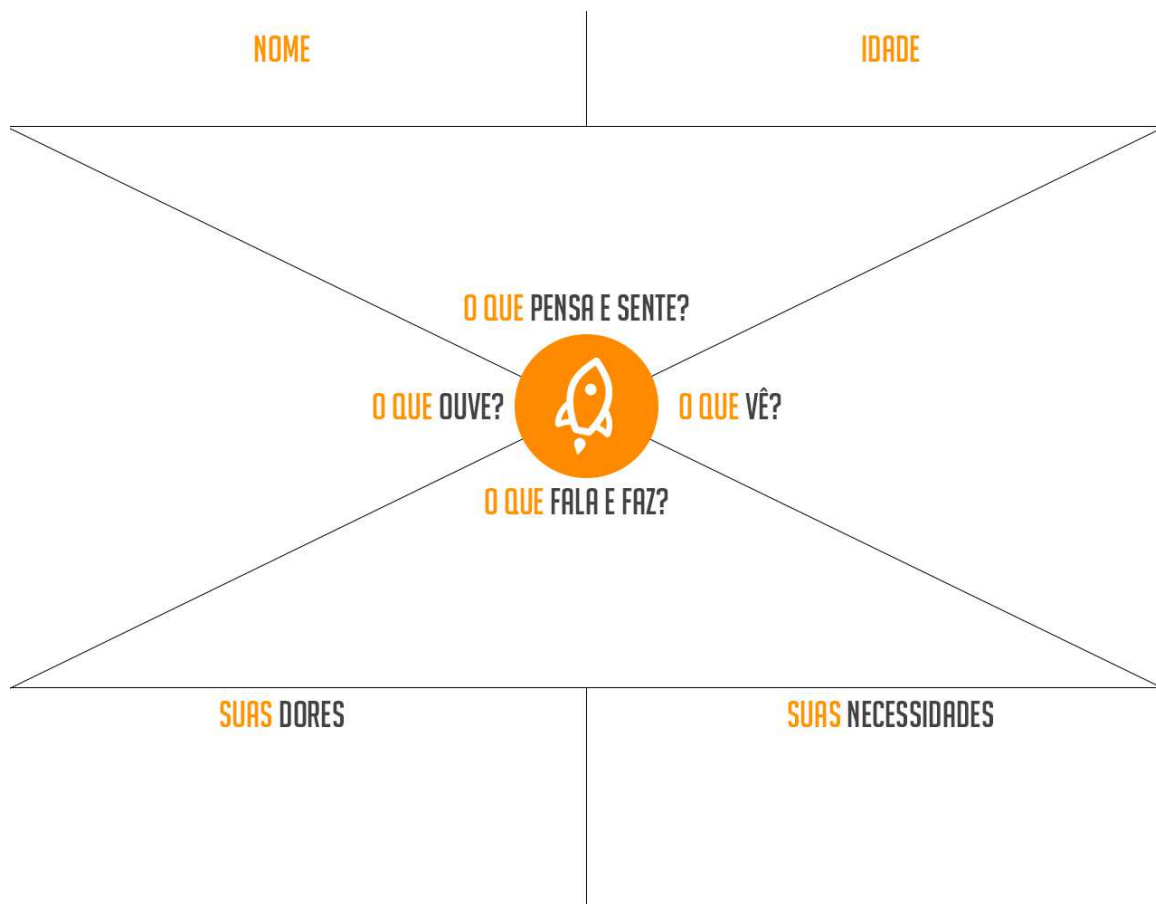


Figura 2: Fonte: *Business Model Generation* (2011)

**Qual seu nome?** Porque temos que conhecer nossos clientes

**Qual sua idade?** Para saber como saber sua data de aniversário para ele gosta de ser presenteado, conforme sua idade ou seu intelectual.

Tentar harmonizar seus sentimentos, saber o que seus amigos pensam dele, o que pode influenciar as pessoas.

Quais as datas mais importante para o cliente comemorar, ele gosta dos produtos que o mercado oferece? Gosta de ver os amigos felizes? De receber os amigos, satisfeito em conseguir o produto que procurava, não tem tempo de procurar.

Um bom empreendedor tem que estar sempre atento em relação a satisfação dos clientes, o mapa da empatia tem esta função, a felicidade dos clientes é a certeza da durabilidade do empreendimento.

Práticas utilizadas nas dinâmicas de grupo em reuniões do Bazar das Gúrias e Companhia

## ANEXO D – MODELO DE CANVAS

<b>CANVAS</b>				
<b>Estrutura do Custo</b>	<b>Atividade chave</b>	<b>Proposta de valor</b>	<b>Relações com Clientes</b>	<b>Segmento, de Mercado.</b>
Despesas operacionais, Custo com compras Despesas com o pessoal	Vendas, revenda encomendas, projetos, por telefone, on-line.	Bazar, das gurias e companhia, Confecção - de Lembrancinhas todos os tipos de eventos	Local, por telefone, e-mail, watts	Clientes, com ideias diferentes, Qualidade, inovação
	<b>Recurso chave</b>		<b>Canais</b>	
	Computadores, contatos de fornecedores, Compra de produtos, para artesanatos		Divulgação, por e-mail, face-book	
<b>Estrutura do Custo</b>		<b>Fontes de Renda</b>		
Despesas operacionais, Custo com compras Despesas com o pessoal		Lembrancinhas Decorações, Projetos de clientes		

Quando que íamos pensar que encontramos nas tardes e conversas sobre sustento, trocas de ideias, novas formas de remendos, transplantes em roupas, era um negócio. Então, descobrir que estávamos trabalhando com Empreendedorismo Social Sustentável, unidas para fazer o bem sem dizer a quem. Um Plano de Negócio, este sim é o perfil, dentro do nosso ambiente, nosso bairro, nosso empreendimento qual no qual vamos vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

O artesanato é uma das mais ricas formas de expressão da cultura de um povo. É a representação da sua história e de sua comunidade, bem como a transmissão desse legado às futuras gerações. Na sua forma artística, transformou-se numa atividade econômica, importante fator na geração de emprego e renda, com impactos na inclusão social e desenvolvimento regional.

## ANEXO E – PLANO FINANCEIRO

<b>ESTRUTURA GERENCIAL DE RESULTADOS</b>			
DISCRIMINAÇÃO		VALOR R\$	%
<b>1. Receita Total</b>		<b>8.500,00</b>	<b>100,00%</b>
Vendas (à vista)		8.500,00	100,00%
Vendas (a prazo)		0,00	0,00%
<b>2. Custos Variáveis Totais</b>		<b>905,50</b>	<b>10,65%</b>
Previsão de Custos (Custo da Mercadoria + Custo do Serviço)		778,00	9,15%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IPI ou SUPER SIMPLES)		0,00	0,00%
Impostos Estaduais (ICMS)			
Imposto Municipal (ISS)			
Previsão de Inadimplência		127,50	1,50%
<a href="#">Comissões</a>		0,00	0,00%
<a href="#">Cartões de Crédito e Débito</a>		0,00	0,00%
<a href="#">Outros Custos Variáveis</a>		0,00	0,00%
<b>3. Margem de Contribuição</b>		<b>7.594,50</b>	<b>89,35%</b>
<b>4. Custos Fixos Totais</b>		<b>4.940,88</b>	<b>58,13%</b>
Mão-de-Obra + Encargos		2.751,19	32,37%
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)		0,00	0,00%
Água		70,00	0,82%
Luz		120,00	1,41%
Telefone		150,00	1,76%
Contador		110,00	1,29%
Despesas com Veículos		0,00	0,00%
Material de Expediente e Consumo		100,00	1,18%
Aluguel		500,00	5,88%
Seguros		0,00	0,00%
Propaganda e Publicidade		100,00	1,18%
Depreciação Mensal		69,68	0,82%
Manutenção		620,00	7,29%
Condomínio		0,00	0,00%
Despesas de Viagem		0,00	0,00%
Serviços de Terceiros		0,00	0,00%
Ônibus, Táxis e Selos		350,00	4,12%
<a href="#">Outros Custos Fixos</a>		0,00	0,00%
<b>5. Resultado Operacional</b>		<b>2.653,62</b>	<b>31,22%</b>
<b>6. Investimentos</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Financiamento		0,00	0,00%
<b>7. Imposto Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social (Presumido/Real)</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
Imposto de Renda Pessoa Jurídica – IRPJ		0,00	0,00%
Contribuição Social – CS		0,00	0,00%
<b>8. Resultado Líquido Financeiro</b>		<b>2.653,62</b>	<b>31,22%</b>

## INVESTIMENTO FIXO

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%*
<b>Construções</b>	-	4,0%
<b>Máquinas e Equipamentos</b>	<b>1.562,00</b>	10,0%
Formas moldes 12	672,00	
Tesouras 3 conjuntos	60,00	
Estiletes 5	50,00	
Mesa 5 com 4 cadeiras para cada mesa	350,00	
Estantes 3	330,00	
Monstruario de metal	100,00	
<b>Móveis e Utensílios</b>	<b>1.620,00</b>	10,0%
telefone e internet	150,00	
caixa registradora	1.050,00	
Maquina de cartão	420,00	
<b>Computadores</b>	<b>2.590,00</b>	20,0%
Micocomputador	2.100,00	
Impressora Multifuncional	490,00	
<b>Taxa de Franquia</b>	-	0,0%
<b>Veículos</b>	-	20,0%
<b>Outros</b>	-	0,0%
<b>Total Investimento Fixo</b>	<b>5.772,00</b>	<b>69,68</b>

\* - Percentual de depreciação por grupo.







## TRIBUTAÇÃO - ETAPA 1

<b>Receita Bruta Anual</b>	102.000,00
<b>Faturamento Mensal</b>	8.500,00

Atividade	Receita Bruta Mensal (*)

(\*) Ao realizar este passo deve-se atentar para atividade desenvolvida pelo o empreendedor. Na sequência escolha a atividade pretendida, separando a receita correspondente de cada uma. A separação das receitas será útil, de maneira a utilizar a alíquota correta de acordo com a tributação vigente para cada atividade mercantil.



## INDICADORES FINANCEIROS

<b>Investimento</b>	5.772,00
<b>Capital de Giro</b>	-
<b>Total</b>	5.772,00
<b>Financiamento</b>	-
<b>Capital Próprio</b>	5.772,00

<b>Faturamento</b>	8.500,00	
<b>Custos Variáveis</b>	905,50	10,65%
<b>Custos Fixos</b>	4.940,88	58,13%
<b>Investimentos</b>	-	0,00%
<b>Resultado</b>	2.653,62	31,22%

		Operacional	
<b>Mensal</b>		5.529,98	
<b>Diário</b>		221,20	
		Financeiro	
<b>Mensal</b>		5.529,98	
<b>Diário</b>		221,20	
		Econômico	
<b>Lucro Desejado</b>	<b>3.000,00</b>	35,29%	
<b>Mensal</b>	8.887,67		
<b>Diário</b>	355,51		
<b>Dias Úteis</b>		<b>25</b>	

<b>Prazo Médio de Recebimento</b>	0
<b>Rotação do Estoque</b>	0,00 dias

Necessidade de Capital de Giro	
Ciclo Financeiro	0,00
Saldo das contas do Balanço	0,00

<b>Margem de Contribuição</b>	89,35%
-------------------------------	--------

Rentabilidade	
Operacional	45,97%
Resultado Final	45,97%

Endividamento Geral	
Grau de Endividamento	0,00%

Lucratividade	
Operacional	31,22%
Resultado Final	31,22%

Prazo de Retorno do Investimento	
Operacional	12 meses
Resultado Final	12 meses

Taxa de Retorno	
	<b>11,25%</b>
	12,10%
	6.610,09

Acréscimo no Preço		10,0%
Receita	9.350,00	
Custo Variável	918,25	
Custo Fixo	4.940,88	
Investimentos	-	
<b>Resultado</b>	<b>3.490,87</b>	

Acréscimo nas Vendas		10,0%
Receita	9.350,00	
Custo Variável	996,05	
Custo Fixo	4.940,88	
Investimentos	-	
<b>Resultado</b>	<b>3.413,07</b>	

Redução no Custo da Mercadoria		10,0%
Receita	8.500,00	
Custo Variável	827,70	
Custo Fixo	4.940,88	
Investimentos	-	
<b>Resultado</b>	<b>2.731,42</b>	

Redução no Custo Fixo		10,0%
Receita	8.500,00	
Custo Variável	905,50	
Custo Fixo	4.446,79	
Investimentos	-	
<b>Resultado</b>	<b>3.147,71</b>	

