



Universidade Federal de Alagoas - UFAL
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade - FEAC
Curso de Administração de Empresas

**PLANO DE NEGÓCIO: UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE DA
CONTINUAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA MICROEMPRESA CACTO
PRINTER NO BAIRRO DO BENEDITO BENTES**

ADEILSON CRUZ DA SILVA

Maceió – AL

2019

ADEILSON CRUZ DA SILVA

**PLANO DE NEGÓCIO: UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE DA
CONTINUAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA MICROEMPRESA CACTO
PRINTER NO BAIRRO DO BENEDITO BENTES**

**Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de
Administração de Empresas da Universidade Federal de
Alagoas da Faculdade de Economia, Administração e
Contabilidade para obtenção do título de Bacharel em
Administração de Empresas.**

Orientador: Professor Dr. Ibsen Mateus Bittencourt

Maceió – AL

2019

Catálogo na fonte
Universidade Federal de Alagoas
Biblioteca Central
Divisão de Tratamento Técnico

Bibliotecário: Jorge Raimundo da Silva – CRB-4 – 1528

S586p Silva, Adeilson Cruz da.
Plano de negócio: um estudo sobre a viabilidade da continuação e desenvolvimento da microempresa cacto printer no bairro do benedito bentes. / Adeilson Cruz da Silva. – 2019.

62 f. : il. color.

Orientador: Ibsen Mateus Bittencourt.
Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso em Administração) – Universidade Federal de Alagoas. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Maceió, 2019.

Bibliografia: f. 61-62.

1. Empreendedorismo. 2. Negócio próprio. 3. Plano de Negócio. 4. Mercado de impressão. 5. Diversificação. I. Título.

CDU: 658.012.2

ADEILSON CRUZ DA SILVA

**PLANO DE NEGÓCIO: UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE DA
CONTINUAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA MICROEMPRESA CACTO
PRINTER NO BAIRRO DO BENEDITO BENTES**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração de Empresas da Universidade Federal de Alagoas da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Administração de Empresas.

Orientador: Professor Dr. Ibsen Mateus Bittencourt

Aprovado em: 22/03/2021

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Ibsen Mateus Bittencourt
UFAL/FEAC

Prof^ª. Dra. Ana Paula Lima Marques Fernandes
UFAL/FEAC

Prof. Dr. Edilson dos Santos Silva
UFAL/FEAC

Prof. Msc. Paulo Ricardo Silva Lima
UFAL/FEAC

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus que me deu capacidade e me inspirou na busca do conhecimento e qualificação.

Aos meus pais que me deram condições em minha infância e juventude de poder estudar contribuindo assim para que eu pudesse ter uma base nos meus estudos.

Aos meus professores do ensino primário e fundamental que me inspiraram nos primeiros anos e contribuíram também em minha formação.

Ao Luciano, um dos responsáveis pelo cursinho que fiz e por duas vezes me incentivou a não desistir, pois devido o cansaço muitas vezes não conseguia acompanhar as aulas e somando também que já havia concluído os estudos há dose anos pensei em desistir por duas vezes.

Agradeço também ao professor Ibsen pelo apoio e força sempre se disponibilizando a me ajudar e aos meus professores da Ufal que se dedicaram e se esforçaram para dá o melhor de si ao ensinar mesmo à noite depois de um dia corrido.

EPIGRAFE

Os grandes feitos são conseguidos não pela força, mas pela perseverança.

Samuel Johnson

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo desenvolver um plano de negócio para levantar informações e avaliar a viabilidade da continuação e desenvolvimento da empresa de remanufatura de toner, Cacto Printer, e saber com melhor precisão o perfil dos clientes, o tamanho do mercado e as medidas necessárias para desenvolver o empreendimento. Após pedir desligamento da empresa onde trabalhou por dez anos, o gestor, ao observar o crescimento na parte alta de Maceió viu uma oportunidade de empreender no ramo de remanufatura de toner iniciando o empreendimento, no bairro do Benedito Bentes onde mora, para atender essa parte alta. Mas pouco tempo depois de começar e conseguir alguns clientes ele percebeu uma certa limitação em conseguir novos clientes e viu a necessidade de conhecer melhor o mercado. Foi então quando ele viu uma boa oportunidade de fazer um plano de negócio e ao mesmo tempo seu TCC para concluir sua faculdade. O estudo mostrou um mercado bastante competitivo, o perfil das empresas, as tendências tecnológicas e as principais ameaças para o desenvolvimento da Cacto Printer. Mostrou também quais pontos fortes e fracos contribuindo assim para uma melhor tomada de decisão. Na parte financeira mostrou que o empreendimento tem uma boa porcentagem de lucro e que o investimento pode ser recuperado num período de cinco meses desde que consiga mais clientes. Ao analisar os dados o gestor chegou à conclusão que precisa fazer uma diversificação no negócio implementando novos serviços como recarga de cartucho de tinta e, uma grande oportunidade com, serviços de manutenção de impressoras, principalmente das impressoras Eco Tank. Viu também a necessidade de um bom trabalho de divulgação e conscientização para conseguir novos clientes. Os dados utilizados foram primários e secundários obtidos por meio de pesquisa com o *Google Docs* e através de sites. A metodologia utilizada foi *Surveys Positivista* e o tipo de pesquisa foi descritivo e quantitativo.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Negócio próprio; Plano de Negócio; Mercado de impressão; Diversificação.

ABSTRACT

This study aimed to develop a business plan to gather information and assess the feasibility of continuing and developing the toner remanufacturing company, Cacto Printer, and to better understand the customer profile, the size of the market and the necessary measures to develop the enterprise. After asking to leave the company where he worked for ten years, the manager, observing the growth in the upper part of Maceió saw an opportunity to undertake in the branch of toner remanufacturing starting the enterprise in the neighborhood of Benedito Bentes where he lives to serve this upper part. But shortly after starting and getting some customers he noticed a certain limitation in getting new customers and saw the need to know the market better. It was then that he saw a good opportunity to make a business plan and at the same time his TCC to complete his college. The study showed a very competitive market, the profile of companies, technological trends and the main threats to the development of Cacto Printer. It also showed what are the strengths and weaknesses, in that way contributing to a better decision making. In the financial area, it showed that the project has a good percentage of profit and that the investment can be recovered in a period of five months, as long as more customers are obtained. When analyzing the data, the manager came to the conclusion that he needs to diversify the business by implementing new services such as ink cartridge refill and a great opportunity with printer maintenance services, especially Eco Tank Printers. He also saw the need for a good job of dissemination and awareness to get new customers. The data used were primary and secondary obtained through research with Google Docs and through websites. The methodology used was Surveys Positivista and the type of research was descriptive and quantitative.

Keywords: Entrepreneurship; Own business; Business Plan; Printing Market; Diversification.

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Estudo dos Concorrentes	33
Tabela 02 – Estudo dos Fornecedores	35
Tabela 03 – Principais modelos de recargas e produtos	38
Tabela 04 – Equipamentos e Máquinas	41
Tabela 05 – Móveis e Utensílios	41
Tabela 06 – Veículos	42
Tabela 07 – Total de Investimentos Fixos.....	42
Tabela 08 – Estoque Inicial	43
Tabela 09 – Cálculo do prazo médio de vendas	44
Tabela 10 – Cálculo do prazo médio de compras.....	44
Tabela 11 – Cálculo da necessidade média de estoque	45
Tabela 12 – Cálculo da necessidade de capital de giro em dias	45
Tabela 13 – Caixa mínimo.....	45
Tabela 14 – Total do capital de giro	46
Tabela 15 – Investimentos pré-operacionais	46
Tabela 16 – Investimento Total	46
Tabela 17 – Faturamento Mensal	47
Tabela 18 – Projeção das Receitas	48
Tabela 19 – Recarga de Toner CE285A/35A/36.....	49
Tabela 20 – Recarga de Toner Samsung D101	50
Tabela 21 – Recarga de Toner Brother TN-750	50
Tabela 22 – Recarga de Toner CF248A	50
Tabela 23 – Cálculo de Custos de MD e MV	51
Tabela 24 – Projeção dos Custos MD e MV	51
Tabela 25 – Custos com depreciação.....	53
Tabela 26 – Custos Fixos Mensais	53
Tabela 27 – Projeção dos Custos Fixos	53
Tabela 28 – Demonstrativo de Resultados	55
Tabela 29 – Projeção dos Resultados	55
Tabela 30 – Indicadores de Viabilidades.....	56
Tabela 31 – Cenário Provável	57
Tabela 32 – Cenário Pessimista (Receita -20	57
Tabela 33 – Cenário Otimista (Receita +15%).....	58

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Logomarca da Cacto Printer	20
Figura 02 – Segmentação de Mercado	33
Figura 03 – Layout da Cacto Printer	40

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 – Dados do empreendedor	16
Quadro 02 – Renumeração	19
Quadro 03 – Análise de SWOT	37

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 – Tipos de Empresas	21
Gráfico 02 – Ramo de Atividade	22
Gráfico 03 – Unidades da Empresa	23
Gráfico 04 – Localização	23
Gráfico 05 – Equipamentos de Impressão	24
Gráfico 06 – Tipos de Impressão e Tecnologia Utilizada	25
Gráfico 07 – Marcas de Impressoras	26
Gráfico 08 – Recarga de Toner	26
Gráfico 09 – Recarga de Tinta.....	27
Gráfico 10 – Toner Novo.....	27
Gráfico 11 – Cartucho de Tinta Novo	28
Gráfico 12 – Refil de Tinta	29
Gráfico 13 – Manutenção de Impressora.....	29
Gráfico 14 – Fatores Mais Relevantes na Compra	31
Gráfico 15 – Forma de Pagamento Preferível	31
Gráfico 16 – Influência das Questões Ambientais ao Comprar	32
Gráfico 17 – Nível de Satisfação dos Clientes	32
Gráfico 18 – Descrição dos Investimentos	47
Gráfico 19 – Faturamento Anual	49
Gráfico 20 – Custo Anual MD e MV	52
Gráfico 21 – Custos Fixos	54
Gráfico 22 – Resultados	56

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Conceito do Plano de Negócio	13
1.2 Apresentação do Negócio	13
1.3 Objetivos	14
1.3.1 Geral	14
1.3.2 Específicos	14
1.4 Metodologia.	15
1.4.1 Tipo de Pesquisa.....	15
1.4.2 Amostra	15
2 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	16
2.1 Gestão	16
2.2 Pontos Fortes e Pontos Fracos	17
2.2.1 Pontos Fortes	17
2.2.2 Pontos Fracos	17
3 DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO.....	17
3.1 Oportunidade do Negócio	17
3.2 Conceito do Negócio	18
3.3 Equipe Gerencial	18
3.4 Remuneração	18
3.5 Descrição dos Cargos	19
3.6 Dados do Empreendimento	19
3.6.1 Missão	19
3.6.2 Visão	19
3.6.3 Valores	19
3.6.4 Logomarca	19
3.6.5 Forma Jurídica	20
3.6.6 Enquadramento Tributário	20
3.6.7 Capital Social	20
3.6.8 Fonte de Recursos	20
4 ANÁLISE DO MERCADO	20
4.1 Mercado Consumidor	20
4.2 Público Alvo	33
4.3 Mercado Concorrente	33
4.4 Mercado Fornecedor	35
4.5 Análise de SWOT	36
4.5.1 Ações Estratégicas Corretivas	37
5 PLANO DE MARKETING	38
5.1 Produto e Serviços	38
5.2 Preço	38
5.3 Praça	38
5.4 Promoção	39
6 PLANO OPERACIONAL	39
6.1 Descrição do Layout.....	39

6.2 Funcionamento do Processo	40
6.3 Quantidade de Funcionários	40
7 PLANO FINANCEIRO	41
7.1 Estimativas dos Investimentos Fixos.....	41
7.2 Capital de Giro	42
7.2.1 Estoque Inicial	42
7.2.2 Caixa Mínimo.....	43
7.3 Investimentos Pré-operacionais.....	46
7.4 Investimento Total	46
7.5 Faturamento Mensal	47
7.6 Custo Unitário	49
7.7 Apuração de Custo de MD e MV	51
7.8 Custos Com Depreciação.....	52
7.9 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	53
7.10 Demonstrativo de Resultados	54
7.11 Indicadores de Viabilidade	56
7.12 Construção de Cenários.....	56
8 CONCLUSÃO	59
REFERÊNCIAS	61
APÊNDICE	63

1 INTRODUÇÃO

1.1 Conceito do Plano de Negócio

As micro e pequenas empresas foram responsáveis por 84% dos empregos gerados em março de 2018 no país de acordo com site da Agência Brasil EBC.

O empreendedorismo é responsável pela produção de riquezas de um país. Uma pesquisa do GEM (Global Entrepreneurship Monitor) nos mostra, sobre o argumento de que “(...) o empreendedorismo faz a grande diferença para a prosperidade econômica de um país, que sem altas taxas de criação de novas empresas corre o risco de estagnação econômica.” (DOLABELA, 1999, P,41). Segundo Dornelas (2008) “o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, e antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.” Para Dolabela (2010), o “(...) empreendedorismo é um processo de transformar sonhos em realidade.” Porém empreender não é algo tão fácil. De acordo com uma pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2015, 48,4% das empresas que iniciam não sobrevivem nos dois primeiros anos, subindo para 53,4% nos três primeiros e 59,9% nos quatros primeiros anos, devido falhas de gestão. Para minimizar esse risco é preciso haver planejamento e conhecer bem o mercado.

O plano de negócio é uma excelente ferramenta para fazer um planejamento e levantamento das informações necessárias para desenvolver um negócio de sucesso. Conforme o site do SEBRAE (2019):

O plano de negócios é um instrumento ideal para traçar um retrato do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor. É um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-lo no mercado.

Segundo Dornelas (2008, p. 84),

O plano de negócio é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e, ainda permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios.

1.2 Apresentação do Negócio

O mercado de impressão é um mercado em constante evolução e é muito concorrido. As tecnologias de impressão estão em constante aperfeiçoamento e a concorrência cada vez mais acirrada. A venda de impressoras vem se recuperando e tem tido um bom crescimento apesar da crise econômica. Segundo dados IDC Brasil, em 2017 teve um crescimento de 21% e em 2018 de 8%. Mas as novas impressoras, como a tanque de tinta da Epson, teve uma boa porcentagem nesse aumento perdendo por pouco para as impressoras laser. Isso pode ser uma ameaça para o setor de remanufatura de toner, mas segundo Luiz Pernambuco (site escola da impressão), o setor deve se manter devido a alguns pontos como o alto custo do toner original e o compatível não atender a qualidade esperada pelo cliente entre outros fatores.

A parte alta de Maceió tem desenvolvido muito nos últimos anos e tende a crescer ainda mais. O número de empresas vem crescendo junto e essas empresas demandam produtos e serviços de impressão.

A Cacto Printer é uma empresa nova formada pelo seu proprietário Adeilson Cruz da Silva que trabalhou no ramo durante dez anos. Ela atua no setor de remanufatura e venda de toner, mas seu foco principal é a recarga de toner. Ao observar esse crescimento e o aumento de empresas na parte alta, seu gestor começou a amadurecer a ideia pouco tempo depois que pediu desligamento da empresa onde trabalhou e depois de seis meses começou a adquirir alguns equipamentos e estruturar o local. A empresa fica localizada no bairro do Benedito Bentes, no mesmo terreno ao lado da residência do proprietário, para evitar custos com aluguel e por trabalhar por telefone, whatsapp e fazer coletas e entregas não viu a necessidade de um local com frente de loja.

1.3 Objetivos

1.3.1 Geral

O objetivo geral deste trabalho é levantar informações do mercado que ajudem a tomar decisões para o desenvolvimento da Cacto Printer, empresa de remanufatura de toner no bairro do Benedito Bentes, na cidade de Maceió.

1.3.2 Específicos

- 1) Analisar o ambiente e, possíveis novos clientes.
- 2) Conhecer o perfil dos clientes, tamanho, ramo de atividade, serviços e potencial de consumo.
- 3) Dimensionar o tamanho do mercado.
- 4) Segmentar a clientela definindo público alvo.
- 5) Analisar a concorrência e as ameaças.

1.4 Metodologia

A metodologia utilizada nesta pesquisa foi *Surveys positivista* e aplicado um questionário descritivo e quantitativo a um total de 32 empresas. Esta seção descreve os procedimentos utilizados na coleta e análise dos dados assim como os resultados obtidos deles. Também apresenta os tipos de estudos realizados e os meios alternativos que auxiliaram na coleta dos dados.

1.4.1 Tipo de Pesquisa

Com o objetivo de conhecer as características do mercado consumidor de impressões, o tipo de pesquisa aplicada é a descritiva. Essas informações irão ajudar na definição do público alvo o que irá facilitar para empresa a respeito do foco e das ações que precisará tomar para alcançar sucesso no seu empreendimento.

Quanto à abordagem, foi aplicada uma pesquisa quantitativa. “A pesquisa quantitativa considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las.” (PRODANOV; FREITAS, p.69, 2013). E também uma pesquisa qualitativa.

1.4.2 Amostra

O presente estudo contou com uma amostra não probabilística intencional por acessibilidade composta por trinta e dois entrevistados, proprietários ou funcionários de empresas na parte alta de Maceió. Os participantes foram esclarecidos a respeito do objeto da

pesquisa assim como também do seu anonimato. Os questionários foram respondidos por meio eletrônico através do *Google Docs*.

O método adotado para a construção da amostra foi o *survey*, levando em conta grau de confiabilidade de 95%, com margem de erro amostral padrão de $\pm 6,9\%$.

2 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

A Cacto Printer é uma empresa de remanufatura e venda de toner. Ela tem como foco principal a recarga de toner, um serviço que contribui muito para o meio ambiente, pois um mesmo cartucho poder ser recarregado mais de dez vezes, evitando assim a necessidade de fabricação de novos e o excesso de descartes. Suas atividades tiveram início entre fevereiro e março de 2019. Através de um trabalho de *telemarketing* e e-mails, seu gestor conseguiu alguns clientes e continua a prestar serviços, mas tem tido alguma dificuldade em aumentar sua clientela.

Apesar do desenvolvimento na parte alta ser algo visível com o surgimento de novos condomínios e novas empresas, o empreendedor está percebendo certa limitação para seu crescimento.

2.1 Gestão

A microempresa, Cacto Printer, é gerida pelo único sócio administrador, Adeilson Cruz da Silva, graduando em administração pela Universidade Federal de Alagoas.

Quadro 01 - Dados do empreendedor

Nome	Adeilson Cruz da Silva
Endereço	Conj. João Sampaio II, Qd-8E, Lt-40, N° 93
Cidade	Maceió
Estado	Alagoas
Perfil	Trabalhou como auxiliar administrativo numa empresa de fotografia e filmagem onde era responsável por uma equipe operacional nos serviços pós-eventos, realizou treinamentos e também atendimentos a clientes; trabalhou por dez anos em seu último emprego numa empresa do setor

	de remanufatura de toner e venda de produtos de informática onde desempenhou funções de técnico, supervisor de produção, de compras e controle de estoque nas quais também realizou treinamentos. Ele é graduando em administração pela Universidade Federal de Alagoas.
Atribuições	Gerir o negócio e executar suas atividades.

Fonte: Elaboração Própria

2.2 Pontos Fortes e Pontos Fracos

2.2.1 Pontos Fortes:

Excelência no serviço e atendimento. Por ser formada por profissional técnico e experiente, a empresa oferece atendimento e serviço com excelência.

Coleta e entrega grátis. A Cacto Printer faz coletas e entregas promovendo uma maior agilidade e comodidade a seus clientes que não têm custo adicional pelo serviço.

Localidade. Devido os principais concorrentes estarem localizados na parte baixa, a Cacto Printer consegue atender com mais agilidade os clientes da parte alta que é seu foco, o que lhe dá uma boa vantagem.

2.2.2 Pontos Fracos:

Capacidade reduzida. Devido a equipe ser formada apenas pelo gestor, a empresa terá dificuldade para atender se houver uma demanda grande de clientes no mesmo dia.

Novato num mercado que está em declínio. Por está entrando num mercado que já tem concorrentes estabelecidos e ao mesmo tempo vem caindo há uma maior dificuldade em se conseguir clientes.

Falta de uma equipe de vendas. Por haver um mercado que vem caindo e para evitar compromisso com funcionário inicialmente, o próprio gestor fará o trabalho de prospecção de clientes.

3. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

3.1 Oportunidade do Negócio

Depois de pedir desligamento da empresa de remanufatura de cartuchos de tinta e toner onde trabalhou durante 10 anos, o empreendedor após analisar possíveis negócios em outros ramos de atividades que via grandes possibilidades de crescimento, mas devido a falta do conhecimento técnico no ramo e do mercado viu que ficaria mais difícil desenvolver tais negócios. E ao verificar que na região alta não tinha uma empresa de remanufatura com grande expressão e observar o crescimento da parte alta de Maceió, decidiu então empreender no ramo de remanufatura de toner por ter conhecimento e acreditar que com um serviço e atendimento de excelência poderia conquistar um espaço nesse mercado. O empreendedor criou então a Cacto Printer, empresa de remanufatura de toner, com o objetivo de atender a clientela no bairro do Benedito Bentes e bairros vizinhos.

3.2 Conceito do Negócio

A Cactor Printer é uma empresa de vendas e remanufatura de toner com foco nas recargas de toner por acreditar na importância de um serviço de excelência para atender os clientes e na importância desse serviço para o meio ambiente. Um mesmo toner poder ser recarregado em média dez vezes, com troca de peças quando necessário. Isso evita a necessidade da fabricação de mais ou menos dez cartuchos de toner. De acordo com o site *eCycle*, “estima-se que sejam necessários três litros de óleo combustível na produção de um único toner.”

3.3 Equipe Gerencial

A empresa é de responsabilidade de um único sócio administrador, graduando em administração, que devido saber realizar todas as funções e não ter nenhum cliente decidiu começar sozinho. Assim também evitando custos iniciais com mão de obra e à medida que a empresa tiver uma demanda razoável de cliente irá contratar um técnico.

3.4 Remuneração

Quadro 02 - Renumeração

Cargo	Gerente administrativo
Salário	Pró-labore

Fonte: Elaboração Própria

3.5 Descrição dos Cargos

O empreendedor será o gerente administrativo, cuidará da parte de suporte como compras, controle de entrada e saída do estoque, controle financeiro, coleta e entrega dos toners, atendimento e prospecção de clientes, vendas, divulgação no site e nas redes sociais, e execução dos serviços.

3.6 Dados do Empreendimento

3.6.1 Missão

A Cacto Printer tem como propósito atender e satisfazer as necessidades e expectativas dos clientes realizando um serviço de recarga e atendimento com excelência.

3.6.2 Visão

Ser a principal e mais reconhecida empresa de recarga de cartucho de toner e tinta de Alagoas até 2024.

3.6.3 Valores

Tem como princípios e valores o respeito à vida e ao meio ambiente, a honestidade, a transparência, a responsabilidade e a busca constante da excelência.

3.6.4 Logomarca

Figura 01- Logomarca Cacto Printer



Fonte: Elaboração própria

3.6.5 Forma Jurídica

A Cacto Printer é um negócio de comércio e serviço de toner e sua forma jurídica é Micro Empreendedor Individual (MEI).

3.6.6 Enquadramento Tributário

Regime Simples Nacional.

3.6.7 Capital Social

Toda responsabilidade financeira do empreendimento foi de responsabilidade de seu empreendedor, Adeilson Cruz da Silva, sendo ele responsável por todo capital social.

3.6.8 Fonte de Recursos

Todo capital investido no empreendimento foi de recurso do proprietário oriundo do FGTS e de sua rescisão como também seu veículo próprio e equipamento que já possuía. Assim já se evitou custos com juros de empréstimos e já teve a tranquilidade de não iniciar o negócio devendo. Para iniciar a Cacto Printer, foi investido o valor de R\$9.293,75.

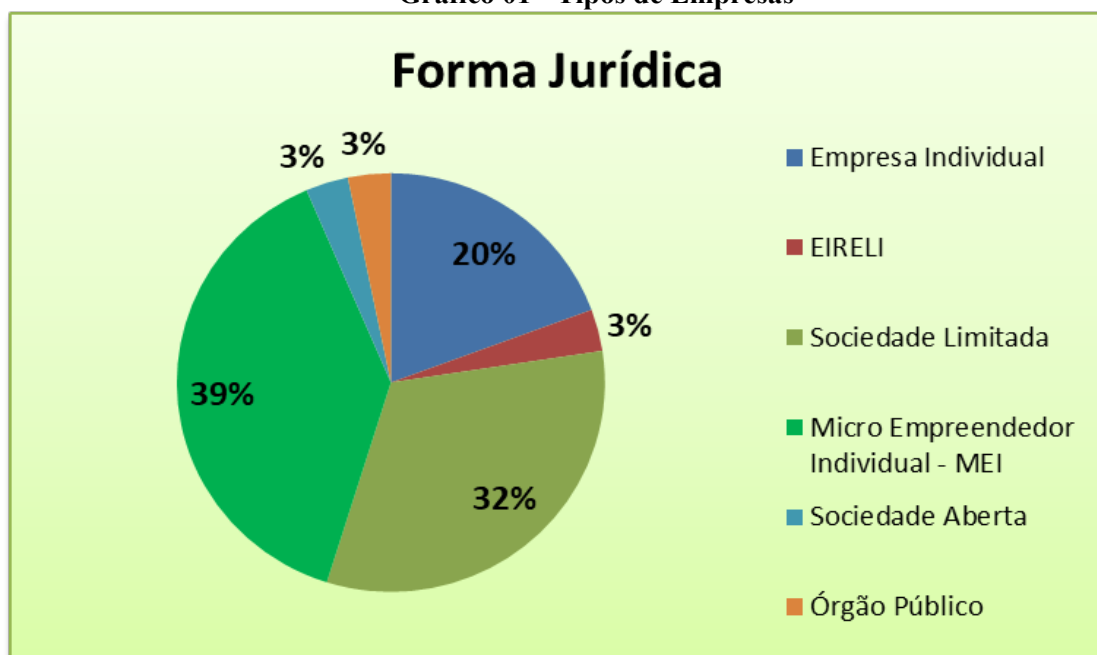
4. ANÁLISE DO MERCADO

4.1 Mercado Consumidor

A abordagem de pesquisa utilizada foi quantitativa e qualitativa. A pesquisa permite avaliar o potencial do mercado e a viabilidade de crescimento da Cacto Printer no bairro do Benedito Bentes como também quais pontos fortes, fracos, possíveis ameaças e oportunidades.

O questionário foi elaborado de forma eletrônica através do *Google Docs* e os dados coletados também por ele. A pesquisa foi aplicada por meio do *Whatsapp* a um total de 32 empresas na parte alta de Maceió. Os dados foram tabulados através de planilha eletrônica (Excel 2010) pela qual foram gerados os gráficos. O período foi de 15/10/19 a 03 de dezembro de 2019.

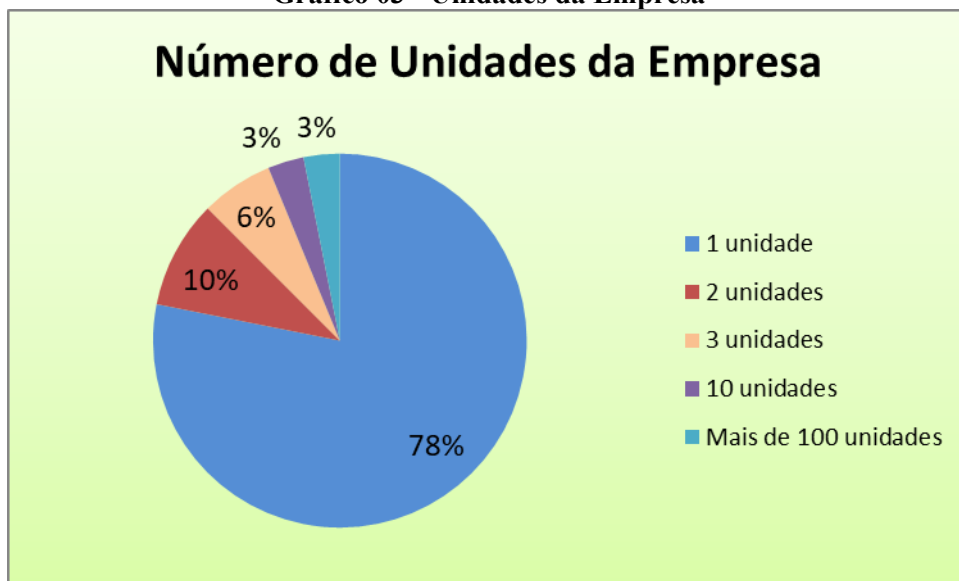
Gráfico 01 - Tipos de Empresas



Fonte: Dados primários

O gráfico mostra que as principais formas jurídicas das empresas que responderam ao questionário são Micro Empreendedor Individual com 39%, Sociedade Limitada com 32% e Empresa Individual com 20%. Apesar do MEI ter a maior porcentagem (39%) que respondeu à pesquisa, normalmente esses negócios não utilizam impressoras e quando tem, em sua maior parte, não são a laser. Sociedade Limitada, Empresa Individual e EIRELLI somam 55% e formam os maiores potenciais clientes. Órgãos Públicos e Empresas de Sociedade Aberta somam 6% e normalmente trabalham com contrato de locações devido sua alta demanda.

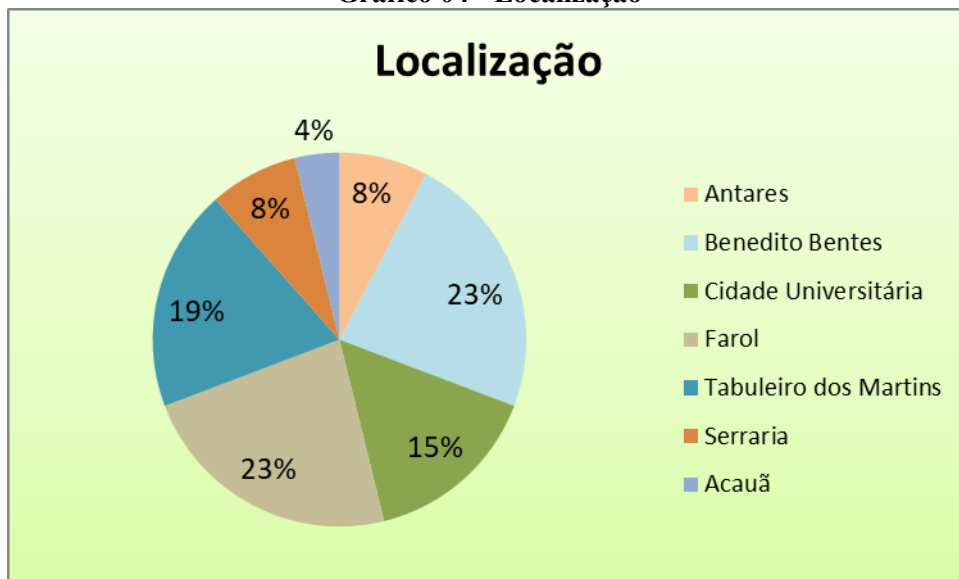
Gráfico 03 - Unidades da Empresa



Fonte: Dados primários

Como o gráfico mostra, 78% das empresas que responderam a pesquisa possuem apenas uma unidade e 10% possuem além da unidade matriz mais uma filial. Apenas 12% das empresas possuem três ou mais unidades.

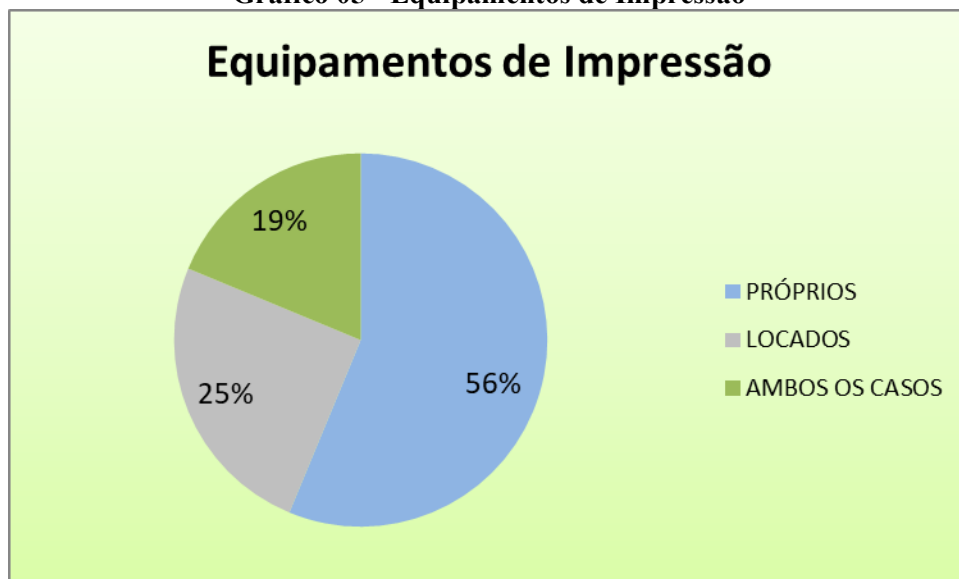
Gráfico 04 - Localização



Fonte: Dados primários

Conforme o gráfico, a maioria das empresas fica no Farol e no Benedito Bentes, cada bairro com 23% das empresas que responderam o questionário, seguido do Tabuleiro dos Martins com 19% e Cidade Universitária com 15%.

Gráfico 05 - Equipamentos de Impressão

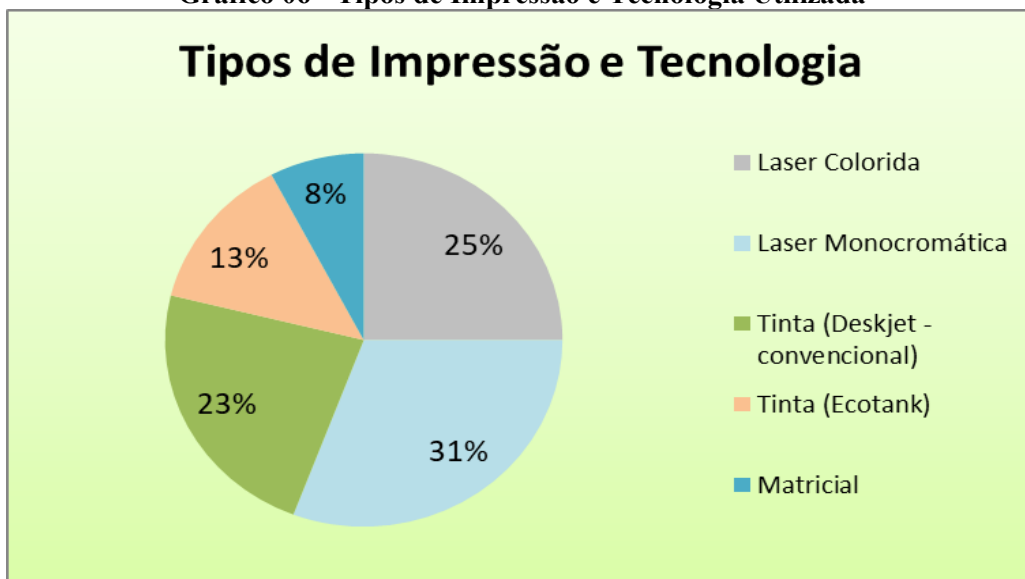


Fonte: Dados primários

De acordo com o gráfico, a maioria das empresas possuem equipamentos de impressão próprios, mas pode-se ver também que quase metade já utiliza locação, o que diminui consideravelmente o mercado de clientes que usam serviços de recargas.

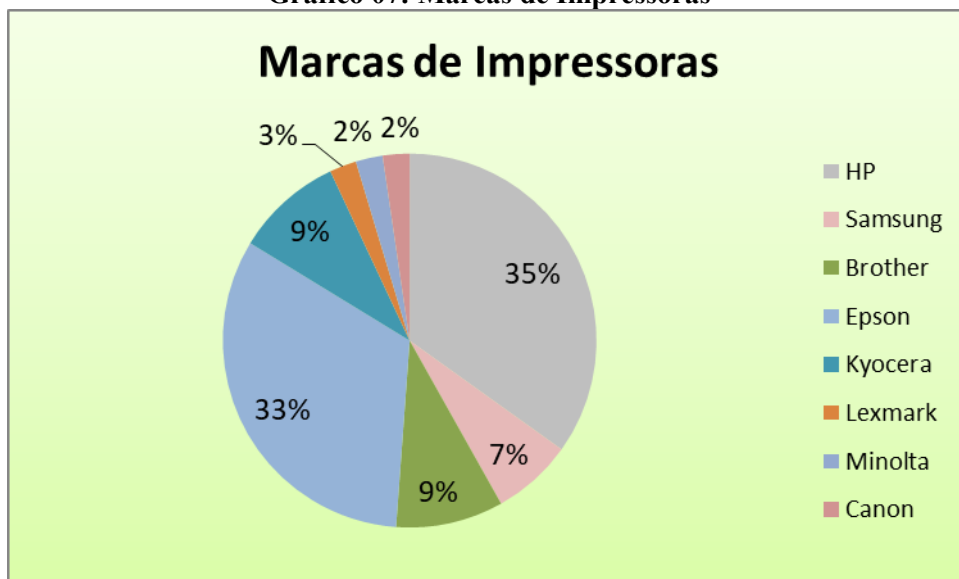
No primeiro trimestre de 2020 – antes da pandemia – houve um aumento nas vendas de impressoras de 4,1% segundo a IDC Brasil (2020). No entanto, a venda de impressoras a laser teve uma queda de -2,4% e a tanque de tinta – que é uma tendência – teve um aumento de 20% comparado às vendas do ano passado. Tudo isso contribui para uma queda nas recargas de cartuchos de toner, o que já vem acontecendo há alguns anos.

Gráfico 06 - Tipos de Impressão e Tecnologia Utilizada



Fonte: Dados primários

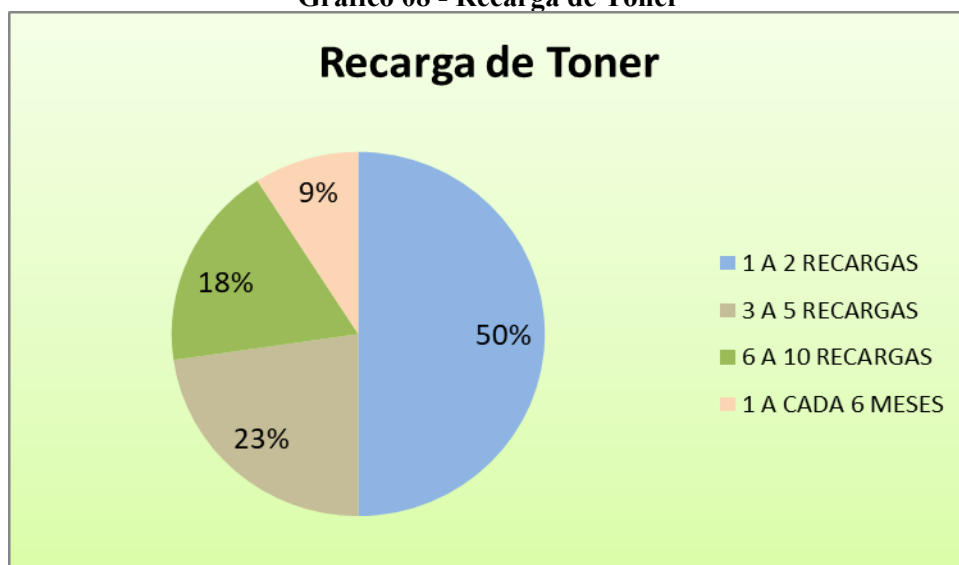
A pesquisa mostra por meio do gráfico que os principais tipos de impressão e tecnologia utilizados pelas empresas que responderam ao questionário são laser monocromática com 31%, laser colorida com 25% e de tinta (impressora *deskjet* convencional) com 23%. Tem também a Impressora Eco Tank com 13% que vem tomando mercado das impressoras a laser. Modelos tanque de tinta comprovam tendência de mercado, que vem dando sinais de preferência por essa categoria. Segundo Rodrigo Okayama Pereira, analista de mercado da IDC Brasil, “o volume de vendas de Microempresas (de 1-9 funcionários) e pequenas empresas (de 10-99 funcionários) aumentaram em 27,1% e 25,3%, respectivamente, as compras dessas impressoras.” No varejo, as vendas desse modelo cresceram 18,1%” (IDC Brasil, <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prLA46830420>).

Gráfico 07: Marcas de Impressoras

Fonte: Dados primários

O gráfico mostra que as principais marcas de impressoras utilizadas pelas empresas que responderam a pesquisa são: HP com 35% e Epson com 33%. Isso confirma as pesquisas que mostram o aumento de vendas das Impressoras Eco Tank da Epson, pois ela não produz impressoras a laser, e HP este ano.

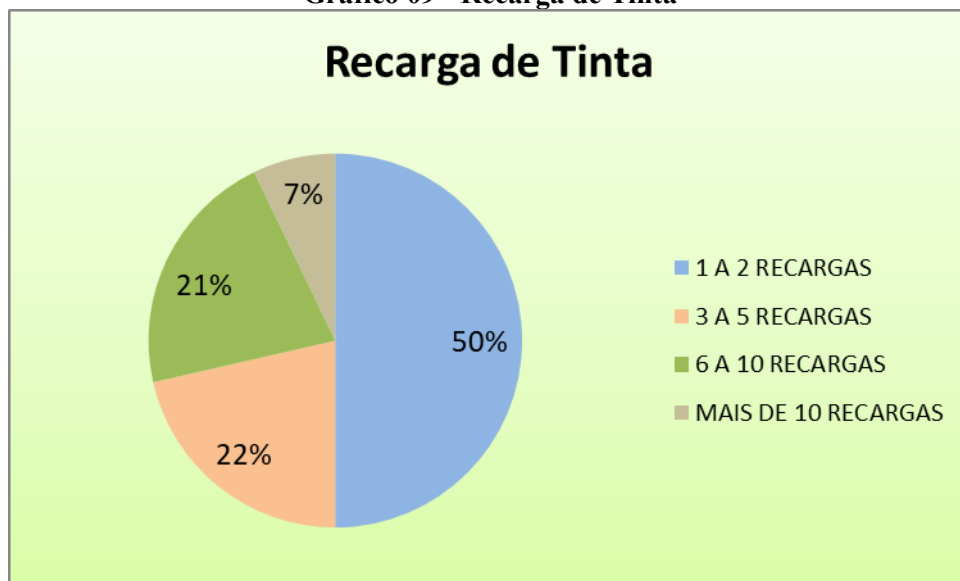
Consumo Mensal de Suprimentos e Recargas

Gráfico 08 - Recarga de Toner

Fonte: Dados primários

Das empresas pesquisadas 69% utilizam recarga de toner. Destas, 50% fazem de 1 a 2 recargas por mês, 23% fazem de 3 a 5 recargas e 18% fazem de 6 a 10 recargas por mês. Isso mostra que quase 70% das empresas entrevistadas realizam recargas de toners e dessas, metade faz de uma a duas recargas por mês.

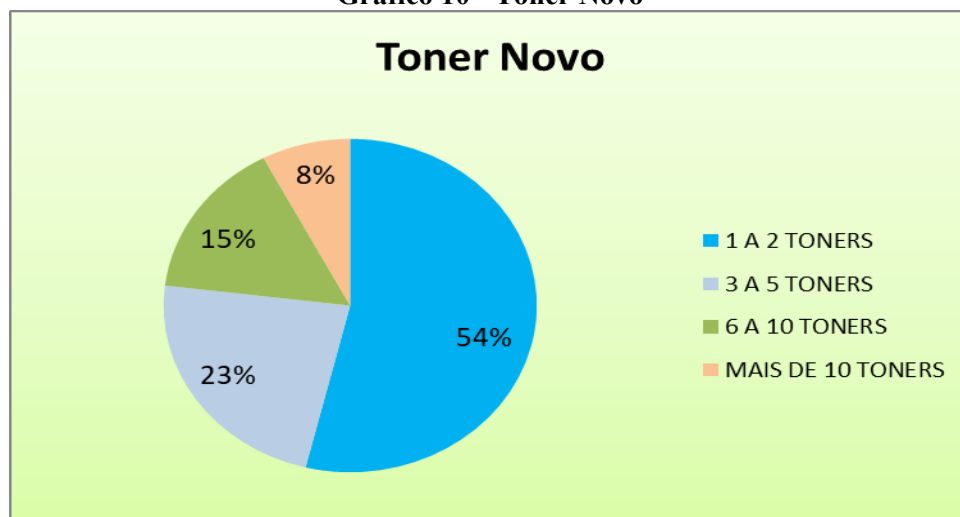
Gráfico 09 - Recarga de Tinta



Fonte: Dados primários

Das empresas pesquisadas apenas 44% utilizam recarga de tinta. Dessas empresas 50% faz de 1 a 2 recargas por mês, 22% faz de 3 a 5 recargas e 21% faz de 6 a 10 recargas por mês. Esses dados mostram um mercado de recargas de tinta e surpreende a quantidade de recargas feitas por mês o que mostra uma possibilidade de analisar e investir nesta área.

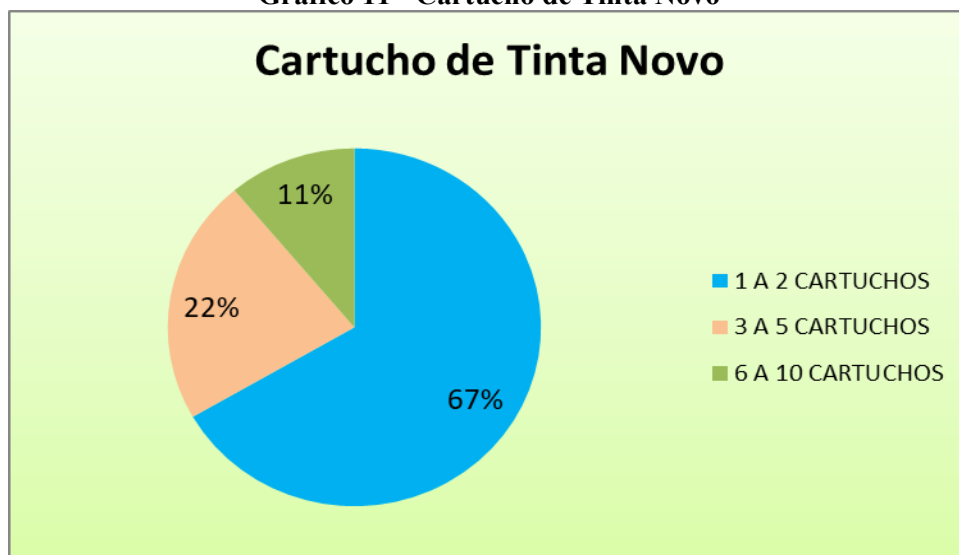
Gráfico 10 - Toner Novo



Fonte: Dados primários

Das empresas pesquisadas apenas 41% compram toners novos. Destas empresas 54% compram de 1 a 2 toners por mês, 23% de 3 a 5 toners e 15% de 6 a 10 toners. Algumas empresas optam por comprar toners novos compatíveis, suprimentos produzidos na China que concorrem com os originais, pelo baixo custo, e praticidade. No entanto perde em qualidade para os originais e até mesmo das recargas que tem também maior rendimento, na maioria dos casos. Outras empresas compram para repor cartuchos muito reutilizados e precisam ser substituídos.

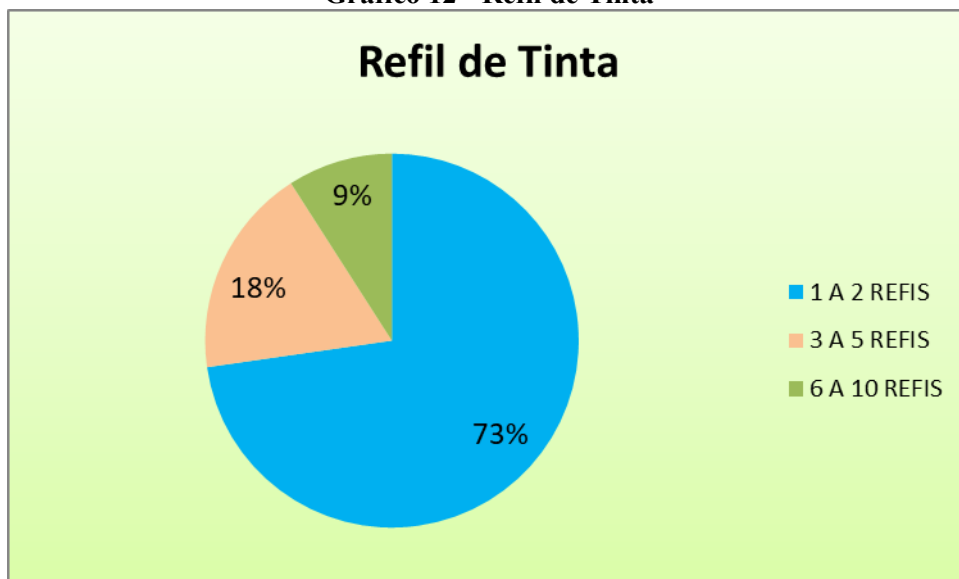
Gráfico 11 - Cartucho de Tinta Novo



Fonte: Dados primários

Das empresas pesquisadas apenas 28% compram cartucho de tinta. Dessas empresas conforme o gráfico, a grande maioria, 67%, compra de 1 a 2 cartuchos por mês. Essa informação mostra que a maior parte das empresas que utilizam impressoras *deskjet* não utilizam a recarga, preferindo comprar novos.

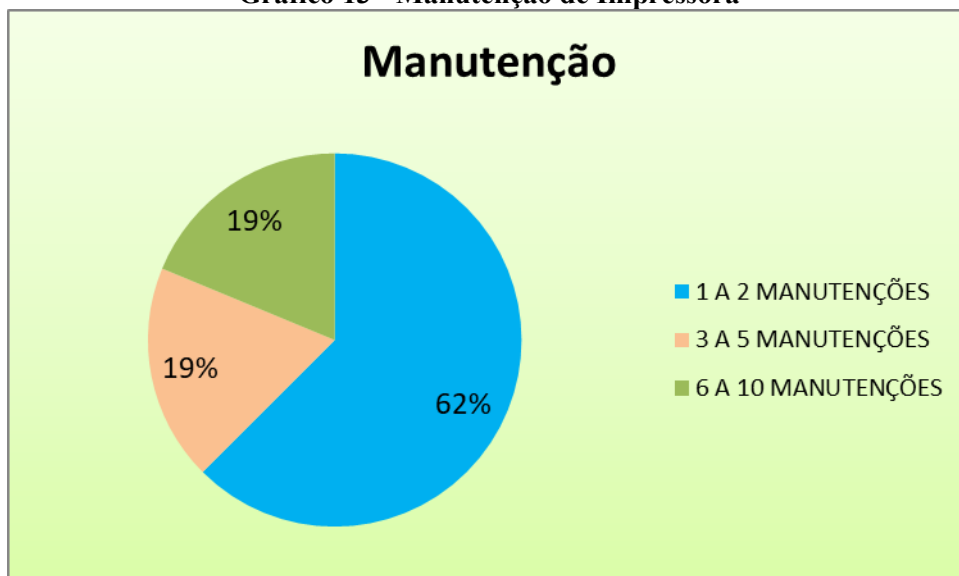
Gráfico 12 - Refil de Tinta



Fonte: Dados primários

Das empresas pesquisadas apenas 34% compram refil de tinta. Destes, conforme o gráfico, a grande maioria, 73%, compra de 1 a 2 refis por mês. Apesar de parecer uma porcentagem pequena na verdade é uma expansão das impressoras Eco Tank no mercado, como mostrado anteriormente, e que vem ganhando espaço das impressoras a laser e de tinta, *deskjet*.

Gráfico 13 - Manutenção de Impressora



Fonte: Dados primários

Das empresas pesquisadas apenas 50% utilizam serviços de manutenção de impressoras, o que mostra que os outros 50% têm contrato de locação possivelmente. Destas empresas que utilizam esse serviço, conforme o gráfico, 62% fazem de 1 a 2 manutenções por mês, 19% de 3 a 5 e os outros 19% de 6 a 10 manutenções.

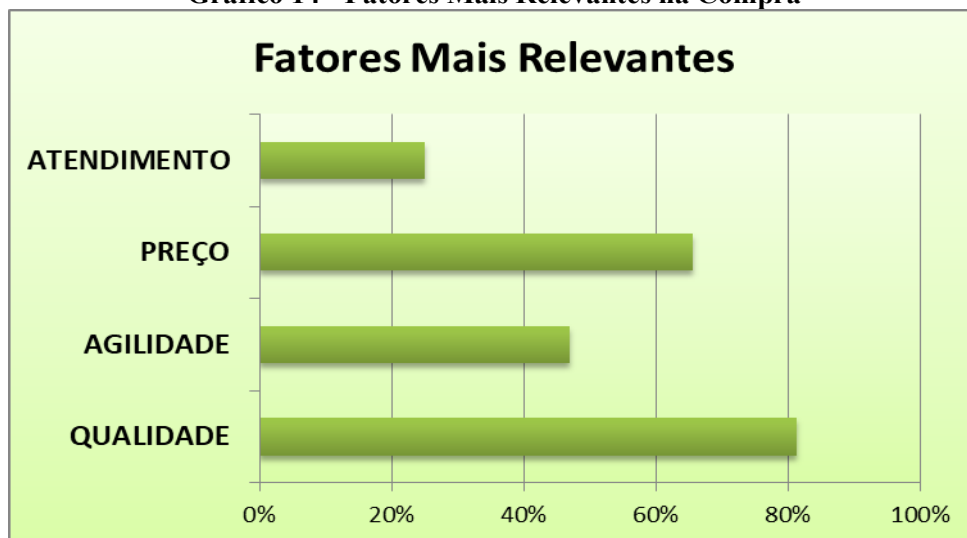
Obs.: É possível que tenha havido algum erro nesses dados. A pesquisa mostrou um número muito grande de manutenção mensal. As impressoras que têm um uso constante precisam de uma manutenção preventiva a cada 6 meses e normalmente levam mais tempo que isso para dá problema. Para que uma empresa faça manutenção mensalmente ela precisa ter um volume grande de impressoras ou as impressoras estejam imprimindo muito acima de sua capacidade ou já estejam muito desgastadas.

Este mercado é extremamente dinâmico e além desses pontos da pesquisa é preciso analisar outras áreas concorrentes que afetam diretamente os serviços de recargas de toner e que têm ganhado espaço no mercado a cada ano. Uma delas é o serviço de digitalização que vem se desenvolvendo e é uma tendência forte no mercado. A aceleração dos serviços de digitalização é um esforço da América Latina para recuperar o crescimento, de acordo com Ricardo Villate, vice-presidente da IDC América Latina no congresso virtual realizado no dia 25 de agosto deste ano pela IDC. E de acordo com ele, “*Digital First*” é uma das principais mudanças causadas pela pandemia e muitas empresas estão acelerando a digitalização para crescerem.

Outros concorrentes são os serviços de locação de impressoras e *outsourcing* de impressão. Empresas de locação de impressoras realizam contratos onde fornecem as impressoras, os suprimentos e também a manutenção ou troca do equipamento quando preciso. As empresas de *outsourcing* de impressão, além disso, oferecem um serviço de gerenciamento de impressão através de profissional na empresa contratada ou por meio de *software* por onde faz um controle sobre os documentos impressos, o volume de impressão, a autenticação de usuário para poderem imprimir. Essas empresas normalmente trabalhavam para órgãos públicos, grandes e médias empresas, mas nos últimos anos vem também trabalhando com pequenas empresas. Aqui em Maceió podemos citar duas empresas nesses ramos que são a Meyer, que trabalha com locação, e a Apparato que trabalha com locação e *outsourcing* de impressão.

Essas questões são pontos a serem analisados e preocupam e muito, pois nos últimos anos fortes empresas no ramo de recarga e remanufatura de toner que fecharam ou mudaram seu foco como a Recitoner e a Central das Impressoras.

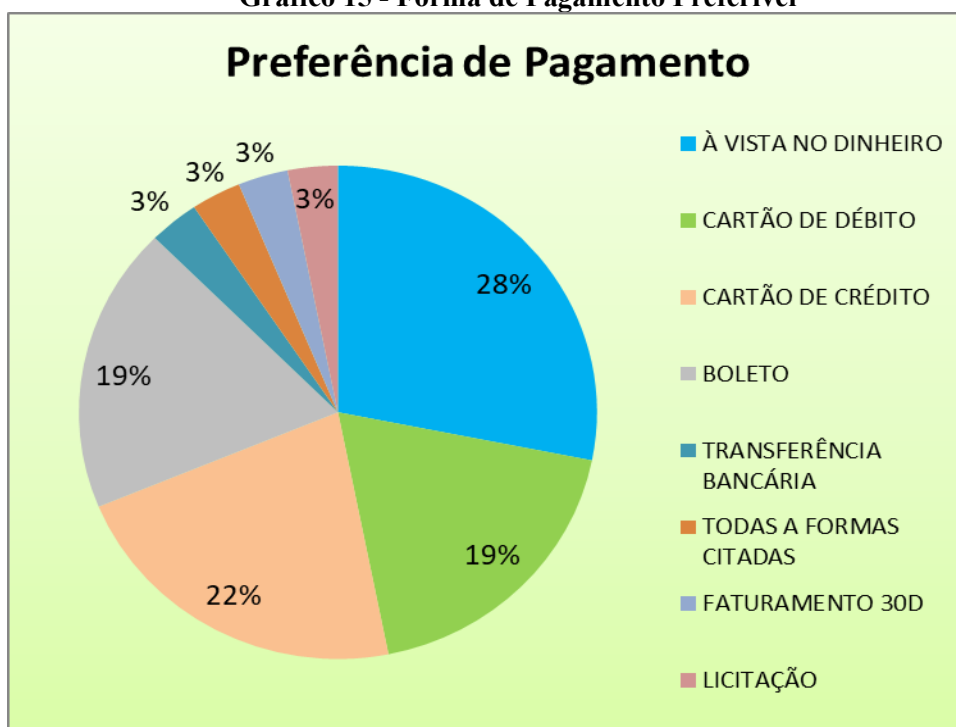
Gráfico 14 - Fatores Mais Relevantes na Compra



Fonte: Dados primários

Conforme o gráfico, dos fatores mais relevantes na hora da compra, das empresas pesquisadas 81% considera a QUALIDADE um dos fatores mais importantes, seguida do PREÇO com 66%, a AGILIDADE com 47% e por último o ATENDIMENTO com 25%.

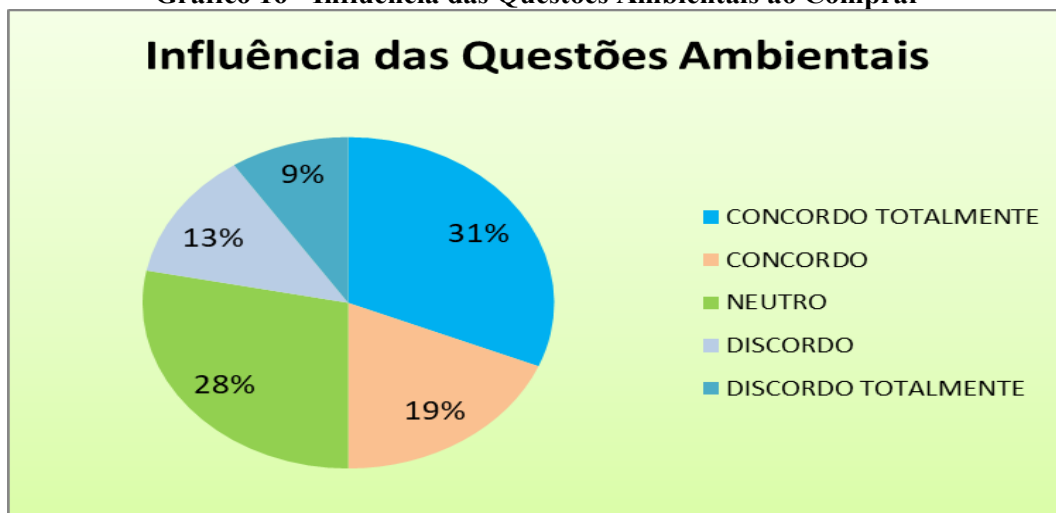
Gráfico 15 - Forma de Pagamento Preferível



Fonte: Dados primários

De acordo com o gráfico das formas de pagamento preferidas pelas empresas pesquisadas, as principais são: À VISTA com 28%, seguida do CARTÃO DE CRÉDITO com 22% e CARTÃO DE DÉBITO e BOLETO com 19% cada. Essas informações mostram a necessidade da empresa de possuir maquineta de cartão e fazer emissão de boletos.

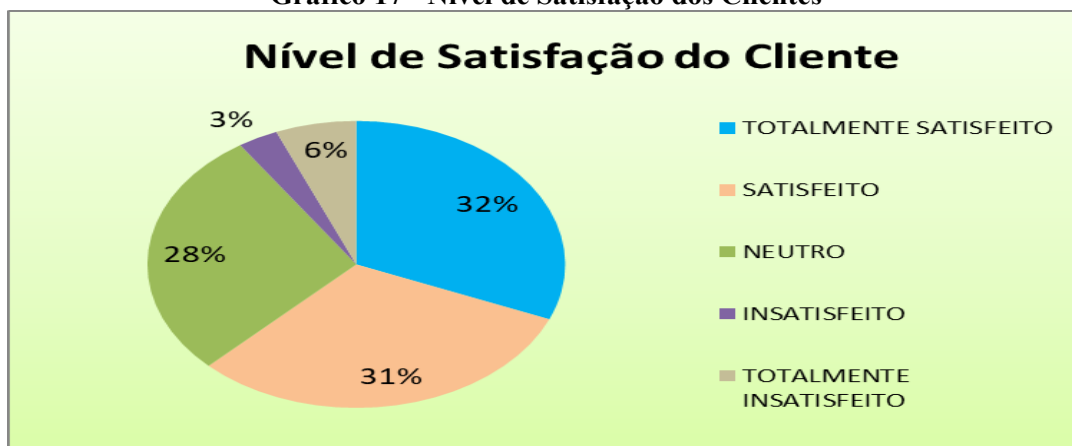
Gráfico 16 - Influência das Questões Ambientais ao Comprar



Fonte: Dados primários

Conforme o gráfico, das empresas que responderam a pesquisa, 50% consideram as questões ambientais na hora da compra, sendo que 31% concordam totalmente. 28% são neutros e 22% não levam em consideração essa questão ao comprar.

Gráfico 17 - Nível de Satisfação dos Clientes



Fonte: Dados primários

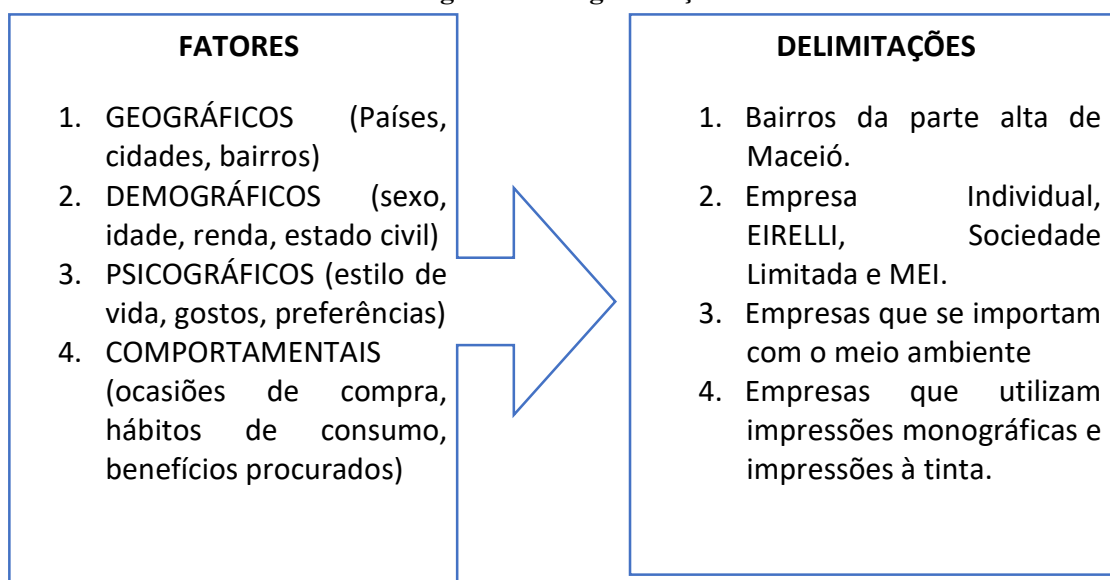
Conforme o gráfico, das empresas que responderam a pesquisa, 63% estão satisfeitas com os serviços e produtos que recebem, sendo que 32% estão totalmente satisfeitas e 31%

satisfeitas. 28% estão neutras e apenas um total de 9% estão insatisfeitas ou totalmente insatisfeitas. Essas informações mostram uma oportunidade de conquistar esses clientes que se consideram neutros ou estão insatisfeitos.

4.2 Público Alvo

Para facilitar o desenvolvimento de estratégias de forma mais eficaz diante de uma variedade tão grande de consumidores de serviços de recargas e definir um foco, foi feita uma segmentação de mercado. Essa segmentação se encontra abaixo na figura 2.

Figura 02 - Segmentação de Mercado



Fonte: Elaboração Própria

4.3 Mercado Concorrente

Tabela 01 - Estudo dos Concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Central das Impressoras	Boa	Cartucho de toner R\$50,00 a R\$60,00.	À vista, fechamento, cartão ou no boleto.	Bairro Farol	Ótimo	Recargas de cartuchos de tinta e toner, manutenção de impressoras.
Mix Recargas	Razoável	Recarga de toner 85A R\$45,00	À vista, cartão ou boleto (para pessoa jurídica).	Bairro B. Bentes	Bom	Recarga de cartucho de tinta e toner.
Four Tech	Boa	Recarga CE285 A R\$60,00	À vista e no cartão.	Bairro Jatiúca	Bom	Recarga de cartucho de tinta e toner.

Fonte: Elaboração própria

Analisando os dados dos concorrentes foi verificado que a Four Tech e a Central das Impressoras oferecem boa qualidade nos serviços e preço compatível, mas o fato de serem distantes dá uma grande vantagem a Cacto Printer. A Mix Recargas é uma empresa do bairro, no entanto vem falhando no seu atendimento ao cliente. Há empresas de informática que não são concorrentes diretas como a Mixpel Informática, por exemplo, que vende dois ou três modelos de Toner Compatível que tem maior demanda no mercado com o preço bem abaixo, o que causa preocupação, mas em muitos casos não têm uma qualidade nem o mesmo rendimento de uma recarga.

4.4 Mercado Fornecedor

Mediante alguns fatores como variedades e qualidade de produtos, preço, condições de pagamento e prazo de entrega o empreendedor selecionou pelo menos quatro fornecedores para trabalhar e também não depender apenas de um ou dois fornecedores.

Tabela 02 - Estudo dos Fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, embalagens e mercadorias)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Cartuchos de toner compatíveis, insumos de toner e embalagens (sacos).	Potencial Suprimentos	Cartucho compatível CE285A R\$19,00 Cilindro HP 85A R\$2,62 Pó de toner CE285A R\$35,00	À vista e à prazo.	5 dias úteis.	Maringá – PR
2	Caixas de toner e de cartuchos de tinta.	Lorival da Silva (Henribox)	Caixa pequena R\$2,19 Caixa média R\$2,59	À vista e à prazo.	6 dias úteis.	Rua Giuseppe Marino, S/N - Parque Novo - São Paulo –

SP						
3	Cartuchos de toner compatíveis, insumos de toner e embalagens (sacos).	Ibilaser	Toner compatível à partir de R\$22,90. Pó toner HP 1KG R\$47,90.	À vista, no cartão e à prazo.	7 dias úteis.	São João Climaco – SP
4	Cartuchos compatíveis e insumos de toner.	Uninet Brasil	Tem o preço muito bom em alguns compatíveis. Os insumos em alguns casos preço muito acima dos concorrentes.	À vista e à prazo.	7 dias úteis.	Av. Vereador Aroldo Alves Neves, 930 - Ouro Fino Paulista, Ribeirão Preto - São Paulo

Fonte: Elaboração própria

As principais compras serão feitas fora do estado mas para casos de urgências, há na cidade parceiros onde comprar alguns itens, no entanto com um valor mais elevado.

4.5 Análise de SWOT

Quadro 03 - Análise de SWOT

AMBIENTE INTERNO	FORÇAS	OPORTUNIDADES	AMBIENTE EXTERNO
	Conhecimento técnico Conhecimento do mercado Localização na parte alta	Fazer manutenção de impressoras Parcerias com empresas de manutenção de PC.	
	FRAQUEZAS	AMEAÇAS	
	Equipe limitada Clientes insuficientes para manter as despesas Pouca opção de pagamentos	Grandes empresas de locação e outsourcing Baixo preço dos compatíveis Aumento de Impressoras Eco Tank Serviços de digitalização	

Fonte: Elaboração própria

4.5.1 Ações Estratégicas Corretivas

A) Fraquezas

- 1- O empreendedor tem um amigo técnico e já conversou com ele, e que está disposto a trabalhar junto caso tenha necessidade mediante um aumento de serviços.
- 2- Será feito um trabalho intenso de prospecção de clientes para aumentar sua cartela de clientes.
- 3- Ele está pesquisando um banco que ofereça serviços de emissão de boletos e maquineta de cartão entre outros serviços com o menor custo possível.

B) Ameaças

- 1- O empreendedor irá elaborar um plano de divulgação e conscientização das vantagens das recargas de cartuchos de toner em relação ao compatível.
- 2- Irá diversificar oferecendo serviços de manutenção de impressoras e irá introduzir a venda de outros produtos.

5 PLANO DE MARKETING

5.1 Produtos e Serviços

A Cacto Printer tem como sua principal atividade a recarga de toner das principais marcas HP, Brother e Samsung. A venda de produtos inicialmente é com toner compatível e algumas peças para reposição. Segue abaixo na tabela uma lista com os principais modelos de recargas e produtos de reposição.

Tabela 03 - Principais modelos de recargas e produtos

Nº	Produtos / Serviços
1	Recarga de toner HP CE285A/35A/36 ^a
2	Recarga de toner Samsung D101
3	Recarga de toner Brother TN 750
4	Recarga de toner HP CF284A
5	Cartucho de toner HP CE285A
6	Cilindro HP CB436/CC388/CE278/285/CF283 – OEM
7	Chip Samsung MLT D101 1.5K

Fonte: Elaboração própria

5.2 Preço

A Cacto Printer trabalha com o preço do mercado e pode ser negociado de acordo com a demanda do cliente.

5.3 Praça

A Cacto Printer fica localizada no mesmo terreno da casa do empreendedor, mas separado da casa, no Conj. João Sampaio II, Qd-8E, Lt-40, Nº 93 – Benedito Bentes, próximo ao Cemitério Memorial Parque. Como o contato com os clientes é feito por meio de *telemarketing*, e-mails e mídias sociais, oferecendo um serviço de coleta e entrega, não há

uma necessidade de frente de loja e assim evita também custos com aluguel. A empresa tem como objetivo inicial atender a parte alta de Maceió.

5.4 Promoção

Para Peter (2000, p.446) “a comunicação de *marketing* tem a função de fornecer informações para o consumidor sobre o que é o produto, como ele agrega valor e onde ele deve ser encontrado, constituindo a sua meta”.

Para alcançar esse objetivo será utilizado um site para divulgação da empresa, dos serviços e produtos, a conscientização dos clientes quanto ao meio ambiente e os benefícios econômicos e ambientais das recargas em comparação a compra de um novo toner. Será utilizado também redes sociais como Face Book e o *Whatsapp*, ligações telefônicas e apresentação da empresa através de mala direta e pessoalmente.

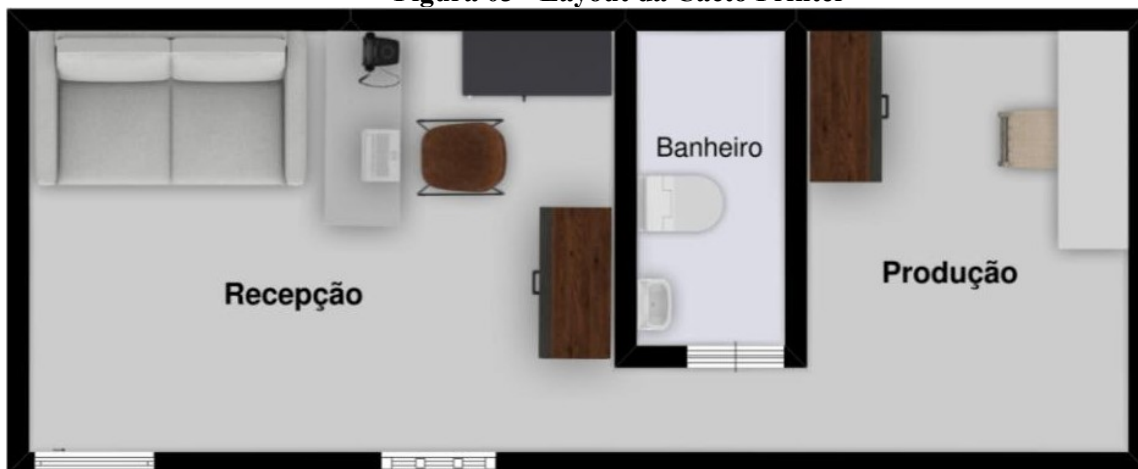
O nome da empresa é Cacto Printer, um nome forte e fácil de memorizar.

6 PLANO OPERACIONAL

6.1 Descrição do Layout

A Cacto Printer tem uma área interna de 21m² e está dividida da seguinte forma: uma sala de 11,2m² na entrada que funcionará como recepção para eventuais visitas de clientes, vendas e administrativo onde ficará uma estante com os produtos para venda; um banheiro e uma sala de 6,2m², que será o local de produção e estoque onde serão feitas as recargas e onde ficarão armazenados numa estante os insumo e as peças de reposição.

Figura 03 - Layout da Cacto Printer



Fonte: Elaboração Própria

6.2 Funcionamento do Processo

Por trabalhar com comércio e serviços a Cacto Printer segue alguns processos para um bom andamento de suas atividades.

Compras, estoque e financeiro. O gestor faz o levantamento, a cotação e a compra dos produtos e insumos. Ao chegar, são conferidos conforme a NF e dado entrada no sistema por onde será feito o controle de estoque e financeiro da empresa. Em seguida os produtos e insumos serão identificados e guardados numa estante próximo aos devidos setores para facilitar o acesso.

Atendimento, coleta e recarga. Ao realizar uma venda ou atender uma solicitação de serviço será acionado o motoboy que se dirigirá ao cliente para entrega ou coleta de toner. Ao chegar o cartucho, será dada entrada no sistema e passado para o técnico que realizará o serviço. Após o serviço feito, embalado e finalizado no sistema, o toner voltará para o departamento comercial que irá faturar para o cliente. Após o faturamento o *motoboy* realizará a entrega ao cliente.

6.3 Quantidade de Funcionários

Por ser um micro empreendimento individual e ter uma baixa demanda por está no início, a princípio, a Cacto Printer dispensará a contratação de mão de obra diminuindo assim também seus custos fixos.

O próprio gestor irá realizar as vendas e atendimentos, cuidará da parte administrativa e financeira, e também realizará os serviços de entrega e recargas.

7 PLANO FINANCEIRO

7.1 Estimativas dos Investimentos Fixos

Os investimentos fixos referentes ao empreendimento foram compostos com custos de equipamentos, máquinas, móveis e utensílios.

Tabela 04 - Equipamentos e Máquinas				
Descrição		Quantidade	Custo Unitário	Total
Balança de Precisão		1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Roteador Wireless		1	R\$ 95,00	R\$ 95,00
Seladora		1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Aspirador de toner		1	R\$ 340,00	R\$ 340,00
Estabilizado 1.000w		1	R\$ 160,00	R\$ 160,00
Impressora HP P1102		1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Notebook		1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
			Total	R\$2.095,00

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte compõe os equipamentos para execução das recargas, testes e materiais para embalar os cartuchos além de equipamento de suporte.

Tabela 05 - Móveis e Utensílios				
Descrição		Quantidade	Custo Unitário	Total
Estante de Ferro		2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Tesoura Grande		1	R\$ 8,60	R\$ 8,60
Ferramentas de Serviço		1	R\$ 26,11	R\$ 26,11

Lixeira Fechada	1	R\$ 11,00	R\$ 11,00
Cesto Telado para Lixo	1	R\$ 3,50	R\$ 3,50
Grampeador	1	R\$ 22,90	R\$ 22,90
Porta Canetas	1	R\$ 8,50	R\$ 8,50
Ventilador 40cm	1	R\$ 111,17	R\$ 111,17
Telefone de Mesa	1	R\$ 38,90	R\$ 38,90
		Total	R\$430,68

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte compõe os móveis e utensílios necessários para execução da recarga, organização dos insumos e produtos, atendimento e organização do ambiente.

Tabela 06 - Veículos

Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total
Moto Riva 150cc	1	R\$3.785,00	R\$3.785,00
		Total	R\$3.785,00

Fonte: Elaboração Própria

Transporte para coleta e/ou entrega dos cartuchos ou produtos dos clientes.

Tabela 07 - Total de Investimentos Fixos

Descrição	Total
Equipamentos e Máquinas	R\$ 2.095,00
Móveis e Utensílios	R\$ 430,68
Veículos	R\$3.785,00
Total	R\$ 6.310,68

Fonte: Elaboração Própria

Aqui é um resumo do total dos investimentos fixos para estruturação da empresa.

7.2 Capital de Giro

7.2.1 Estoque Inicial

Tabela 08 - Estoque Inicial

Descrição	Quantidade	Custo Unitário	Total
Cartucho de toner compat 35a/36/85a/78a 2k	5	R\$ 23,90	R\$ 119,50
Pó de toner Brother universal tn350/650 kg	1	R\$ 89,00	R\$ 89,00
Pó de toner poliester Samsung universal kg	1	R\$ 79,00	R\$ 79,00
Pó toner hf2008 2612/435/505/553/364 universal - high fusion kg	8	R\$ 43,00	R\$ 344,00
Cilindro hp \\cb436/cc388/ce278/285/cf283 – oem	5	R\$ 3,36	R\$ 16,80
Chip samsung mlt d101 1.5k	2	R\$ 19,00	R\$ 38,00
Saco preto para toner 25x50 médio	20	R\$ 0,23	R\$ 4,60
Saco preto para toner 22 x 45 pequeno	120	R\$ 0,15	R\$ 18,00
Caixa para toner gen. 29 x 15,5 x 9,5 c/ alça pq	125	R\$ 2,19	R\$ 273,75
Caixa para toner gen. 34 x 18 x 11,5 c/ alça md	25	R\$ 2,59	R\$ 64,75
Total (A)			R\$1.047,40

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte é composta de insumos, produtos e materiais de embalagens necessários para execução dos serviços e vendas.

7.2.2. Caixa Mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Tabela 09 - Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média ponderada em dias
Vendas e serviços de recargas - À vista	60	0	0
Vendas e serviços de recargas - A prazo	40	15	6
Prazo médio total			6

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte trata da forma de vendas e do prazo médio ponderado total para recebimento das vendas no geral.

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Tabela 10 - Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média ponderada em dias
Fornecedores de insumos de toner e compatíveis	90	30	27
Fornecedores de embalagens	10	30	3
Prazo médio total			30

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte trata do prazo médio para compras da empresa.

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Tabela 11 - Cálculo da necessidade média de estoque
Necessidade média de estoque

Número de dias	30
-----------------------	-----------

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte trata da fórmula da necessidade média do estoque.

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Tabela 12 - Cálculo da necessidade de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a receber - prazo médio de vendas	6
2. Estoques - necessidade média de estoque	30
Subtotal recursos fora do caixa	36
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores - prazo médio de compras	30
Subtotal recursos de terceiros no caixa	30
Necessidade líquida de capital de giro em dias	6

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte trata da necessidade líquida de capital de giro em dias.

Tabela 13 - Caixa mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$1.398,53
2. Custo variável mensal	R\$1.326,16
3. Custo total da empresa	R\$2.724,69
4. Custo total diário	R\$90,82
5. Necessidade líquida de capital de giro em dias	6
Total (B) – Caixa Mínimo	R\$544,94

Fonte: Elaboração

O caixa mínimo é o valor em dinheiro que a empresa precisa para cobrir os custos até que as contas a receber entrem no caixa. É uma reserva inicial para o negócio.

Capital de Giro (Resumo)

Tabela 14 - Total do capital de giro

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$1.047,40
B – Caixa Mínimo	R\$544,94
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$1.592,34

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte mostra a formação do capital de giro da empresa que é o valor necessário para suprir com os custos e as despesas fixas e variáveis por um período de tempo necessário.

7.3 Investimentos Pré-operacionais

O espaço físico é de propriedade do gestor e foi necessário fazer umas melhorias no imóvel como, reparos, pintura e colocação de porta para o banheiro e forro de PVC.

Tabela 15 - Investimentos pré-operacionais

Melhorias no imóvel	R\$886,95
Sistema de Gestão	R\$385,00
Site para divulgação	R\$118,78
TOTAL	R\$1.390,73

Fonte: Elaboração Própria

Essa parte trata dos valores gastos para estruturar a empresa antes de iniciar as atividades.

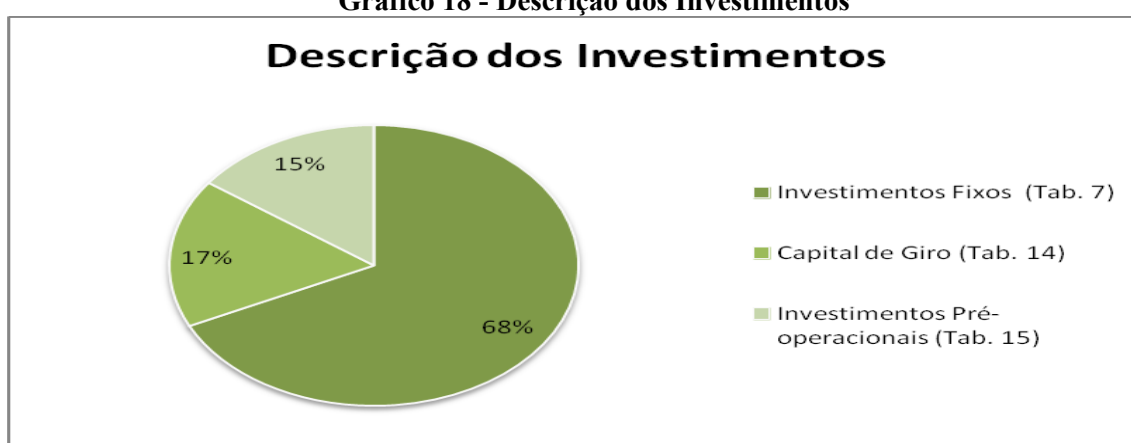
7.4 Investimento Total**Tabela 16 - Investimento Total**

Descrição dos Investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos (Tab. 7)	R\$ 6.310,68	67,90

Capital de Giro (Tab. 14)	R\$	17,13
	1.592,34	
Investimentos Pré-operacionais (Tab. 15)	R\$	14,96
	1.390,73	
Total	R\$	100
	9.293,75	

Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 18 - Descrição dos Investimentos



Fonte: Elaboração Própria

Esta parte trata de todo o investimento no negócio. Como podemos ver na tabela acima, 68% foi para os investimentos fixo, 17% em capital de giro e 15% para os investimentos pré-operacionais.

7.5 Faturamento Mensal

Tabela 17 - Faturamento Mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimada de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Recarga de toner HP CE285	66	R\$ 50,00	R\$ 3.300,00
2	Recarga de toner	5	R\$ 50,00	R\$ 250,00

SAMSUN D101				
3	Recarga de toner HP CF284A	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
4	Recarga de toner Brother TN 750	3	R\$ 70,00	R\$ 210,00
5	Cartucho de toner comp. CE285A	4	R\$ 80,00	R\$ 320,00
6	Cilindro HP CB436/285A – OEM	4	R\$ 25,00	R\$ 100,00
7	Chip Samsung MLT D101 1.5K	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
TOTAL				R\$ 4.600,00

Fonte: Elaboração Própria

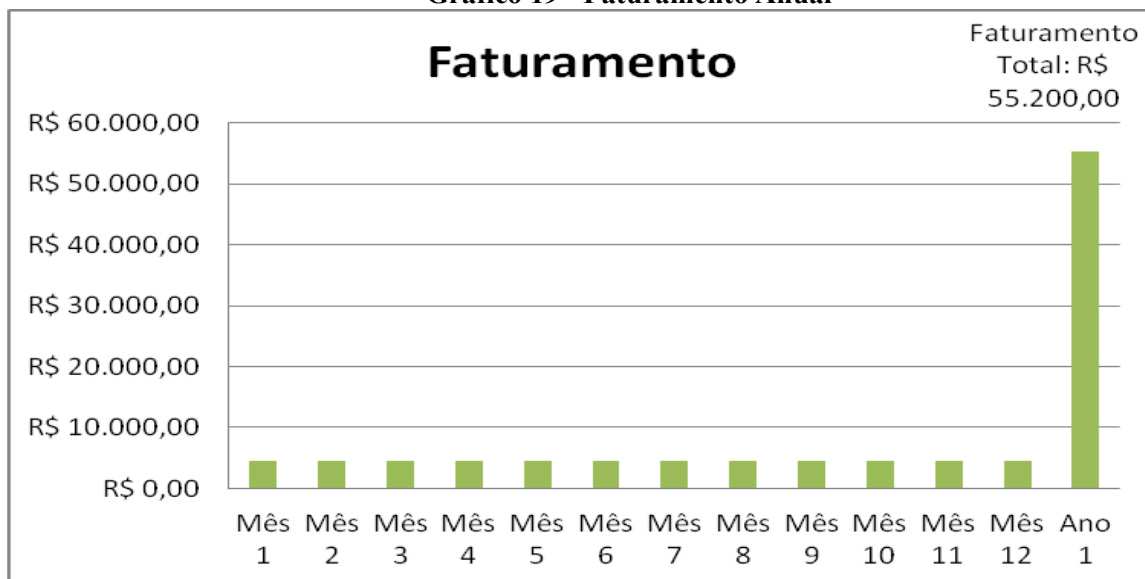
Projeção das Receitas

Tabela 18 - Projeção das Receitas

Período	Faturamento
Total	
Mês 1	R\$ 4.600,00
Mês 2	R\$ 4.600,00
Mês 3	R\$ 4.600,00
Mês 4	R\$ 4.600,00
Mês 5	R\$ 4.600,00
Mês 6	R\$ 4.600,00
Mês 7	R\$ 4.600,00
Mês 8	R\$ 4.600,00
Mês 9	R\$ 4.600,00
Mês 10	R\$ 4.600,00
Mês 11	R\$ 4.600,00
Mês 12	R\$ 4.600,00
Ano 1	R\$ 55.200,00

Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 19 - Faturamento Anual



Fonte: Elaboração Própria

Esta parte trata de uma projeção de faturamento da empresa num período de um ano.

7.6 Custo Unitário

Tabela 19 - Recarga de Toner CE285A/35A/36A

Insumos			Qtde	Custo Unitário	Total
PÓ	TONER	HF2008	0,1	R\$ 41,28	R\$ 4,13
2612/435/505/553A Kg					
PEÇAS DE REPOSIÇÃO			1	R\$ 4,00	R\$ 4,00
SACO PARA TONER PEQUENO			1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
CAIXA PARA TONER C/ ALÇA PQ			1	R\$ 2,19	R\$ 2,19
					R\$ 10,47

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 20 - Recarga de Toner Samsung D101

Insumos				Qtde	Custo Unitário	Total
PÓ DE TONER POLIESTER SAMSUNG KG				0,1	R\$ 79,00	R\$ 7,90
SACO PARA TONER PEQUENO				1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
CAIXA PARA TONER C/ ALÇA PQ				1	R\$ 2,19	R\$ 2,19
						R\$ 10,24

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 21 - Recarga de Toner Brother TN-750

Insumos				Qtde	Custo Unitário	Total
PÓ DE TONER BROTHER UNIVERSAL KG				0,2	R\$ 80,00	R\$ 16,00
SACO PARA TONER PEQUENO				1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
CAIXA PARA TONER C/ ALÇA PQ				1	R\$ 2,19	R\$ 2,19
						R\$ 18,34

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 22 - Recarga de Toner CF248A

Insumos				Qtde	Custo Unitário	Total
PÓ TONER HF2008 2612/435/505/553A Kg				0,07	R\$ 34,70	R\$ 2,43
PEÇAS DE REPOSIÇÃO				1	R\$ 4,00	R\$ 4,00
SACO PARA TONER PEQUENO				1	R\$ 0,15	R\$ 0,15
CAIXA PARA TONER C/ ALÇA PQ				1	R\$ 2,19	R\$ 2,19
						R\$ 8,77

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte trata dos custos nos serviços de recarga.

7.7 Apuração de Custo de MD e MV

Tabela 23 - Cálculo de Custos de MD e MV

Nº	Produto/Serviço	Estimada de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais / Aquisições	CMD / CMV
1	Recarga de toner HP CE285/36 ^a	66	R\$ 10,47	R\$ 691,02
2	Recarga de toner SAMSUNG D101	5	R\$ 10,24	R\$ 51,20
3	Recarga de toner HP CF284A	8	R\$ 8,77	R\$ 70,16
4	Recarga de toner Brother TN 750	3	R\$ 18,34	R\$ 55,02
5	Cartucho de toner comp. CE285A	4	R\$ 23,90	R\$ 95,60
6	Cilindro HP CB436/285A – OEM	4	R\$ 3,36	R\$ 13,44
7	Chip Samsung MLT D101 1.5K	1	R\$ 9,00	R\$ 9,00
TOTAL				R\$ 985,44

Fonte: Elaboração Própria

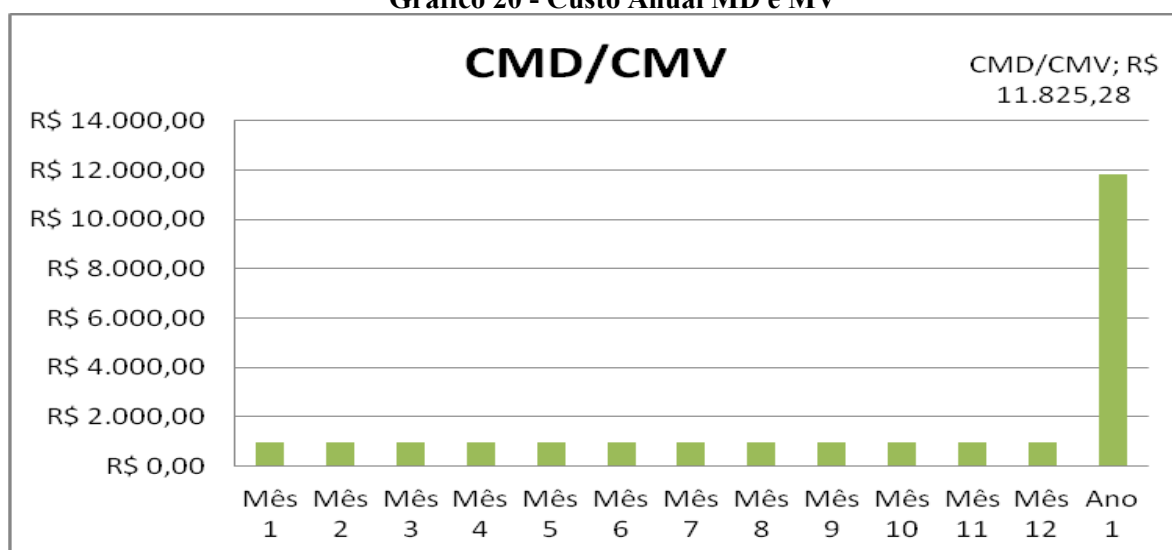
Tabela 24 - Projeção dos Custos MD e MV

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 985,44
Mês 2	R\$ 985,44
Mês 3	R\$ 985,44
Mês 4	R\$ 985,44
Mês 5	R\$ 985,44
Mês 6	R\$ 985,44
Mês 7	R\$ 985,44
Mês 8	R\$ 985,44
Mês 9	R\$ 985,44

Mês 10	R\$ 985,44
Mês 11	R\$ 985,44
Mês 12	R\$ 985,44
Ano 1	R\$ 11.825,28

Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 20 - Custo Anual MD e MV



Fonte: Elaboração Própria

Esta parte é feita o cálculo e uma projeção dos custos com materiais diretos no caso das recargas e dos custos com mercadorias vendidas no caso na venda de compatíveis ou peças.

7.8 Custos Com Depreciação

Tabela 25: Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil (em anos)	Depreciação Anual	Depreciação Menal
Máquinas e Equipamentos	R\$ 1.295,00	10	R\$ 129,50	R\$ 10,79
Móveis e Utensílios	R\$ 430,68	10	R\$ 43,07	R\$ 3,59
Veículos	R\$ 3.785,00	5	R\$ 757,00	R\$ 63,08

Computadores	R\$	5	R\$ 160,00	R\$ 13,33
	800,00			
TOTAL			R\$ 1.089,57	R\$ 90,79

Fonte: Elaboração Própria

Esta parte é calculada o custo da depreciação dos equipamentos que se dá com o tempo.

7.9 Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 26: Custos Fixos Mensais

Descrição	Custo
Conta de Luz	R\$ 100,00
Telefone + Internet	R\$ 135,83
Material de Limpeza	R\$ 10,00
Material de Escritório	R\$ 8,00
Depreciação	R\$ 90,79
Pró-labore	R\$ 998,00
Contribuição - Micro Empreendedor Individual – MEI	R\$ 55,90
TOTAL	R\$ 1.398,52

Fonte: Elaboração Própria

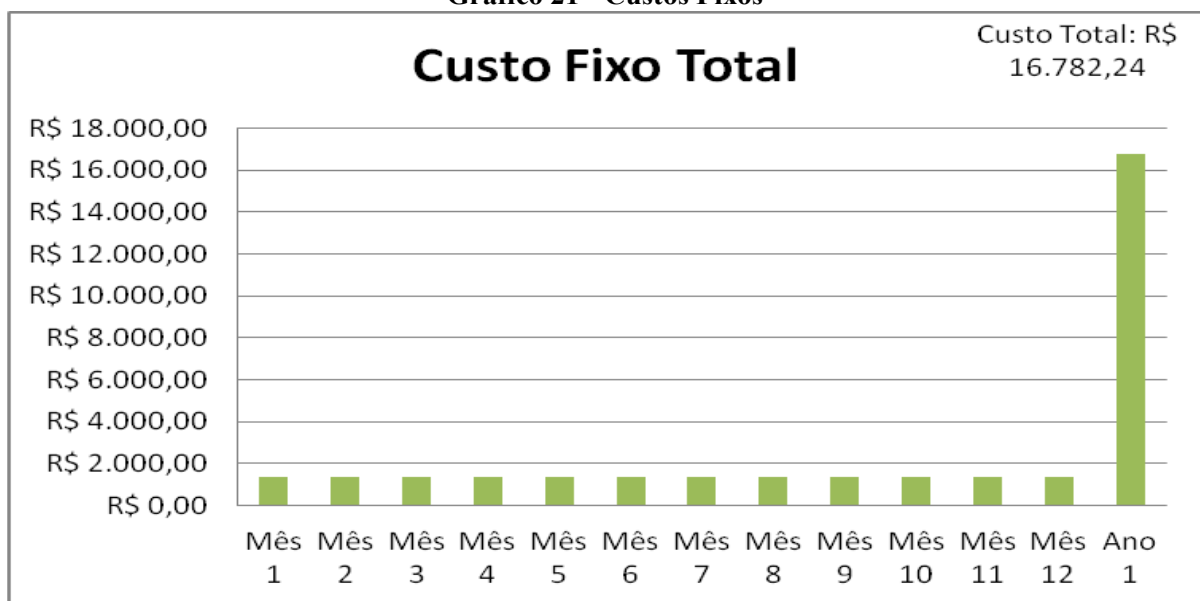
Tabela 27 - Projeção dos Custos Fixos

Período	Custo
Mês 1	R\$ 1.398,52
Mês 2	R\$ 1.398,52
Mês 3	R\$ 1.398,52
Mês 4	R\$ 1.398,52
Mês 5	R\$ 1.398,52
Mês 6	R\$ 1.398,52
Mês 7	R\$ 1.398,52
Mês 8	R\$ 1.398,52

Mês 9	R\$ 1.398,52
Mês 10	R\$ 1.398,52
Mês 11	R\$ 1.398,52
Mês 12	R\$ 1.398,52
Ano 1	R\$ 16.782,24

Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 21 - Custos Fixos



Fonte: Elaboração Própria

Esta parte é calculada e projetado o custo fixo total da empresa.

7.10 Demonstrativo de Resultados

Tabela 28 - Demonstrativos de Resultados

Descrição	Valor mensal (R\$)	Valor Anual (R\$)	Percentual (%)
1. Receita Total Com Vendas	R\$ 4.600,00	R\$ 55.200,00	100%
2. Custos Variáveis Totais			
2.1(-) Custos com materiais diretos e CMV(*)	R\$ 985,44	R\$ 11.825,28	21,42%
2.2(-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00%

2.3(-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00%
Total de custos Variáveis	R\$ 985,44	R\$ 11.825,28	21,42%
3. Margem de Contribuição	R\$ 3.598,53	R\$ 43.182,36	78,23%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.398,62	R\$ 16.783,44	30,40%
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.199,91	R\$ 26.398,92	47,82%

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 29 - Projeção dos Resultados

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 2.199,91
Mês 2	R\$ 2.199,91
Mês 3	R\$ 2.199,91
Mês 4	R\$ 2.199,91
Mês 5	R\$ 2.199,91
Mês 6	R\$ 2.199,91
Mês 7	R\$ 2.199,91
Mês 8	R\$ 2.199,91
Mês 9	R\$ 2.199,91
Mês 10	R\$ 2.199,91
Mês 11	R\$ 2.199,91
Mês 12	R\$ 2.199,91
Ano 1	R\$ 26.398,92

Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 22 - Resultados



Fonte: Elaboração Própria

Esta parte é calculada e projetada os demonstrativos de resultados no período de um ano.

7.11 Indicadores de Viabilidade

Tabela 30 - Indicadores de Viabilidades

Indicadores	Mensal	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.780,00	R\$ 21.361,00
Lucratividade	47,82%	47,82%
Rentabilidade	23,66%	284,00%
Prazo de Retorno do Investimento		5 meses

Fonte: Elaboração Própria

Nesta parte são mostrados indicadores necessários para analisar a viabilidade do empreendimento.

7.12 Construção de Cenários

Tabela 31 - Cenário Provável

Descrição	Valor (R\$)	Percentual (%)
1. Receita Total Com Vendas	R\$ 4.600,00	100%
2. Custos Variáveis Totais		
2.1(-) Custos com materiais diretos e CMV(*)	R\$ 985,44	21,42%
2.2(-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00%
2.3(-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00%
Total de custos Variáveis	R\$ 985,44	21,42%
3. Margem de Contribuição	R\$ 3.598,53	78,23%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.398,62	30,40%
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.199,91	47,82%

Fonte: Elaboração Própria

Nesta parte é feita uma simulação de um cenário mais provável do negócio.

Tabela 32 - Cenário Pessimista (Receita -20%)

Descrição	Valor (R\$)	Percentual (%)
1. Receita Total Com Vendas	R\$ 3.680,00	100%
2. Custos Variáveis Totais		
2.1(-) Custos com materiais diretos e CMV(*)	R\$ 788,35	21,42%
2.2(-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00%
2.3(-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00%
Total de custos Variáveis	R\$ 788,35	21,42%
3. Margem de Contribuição	R\$ 2.878,82	78,23%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.398,62	38,01%
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 1.759,93	47,82%

Fonte: Elaboração Própria

Nesta parte é feita uma simulação de um cenário com uma queda de 20% no faturamento do negócio.

Tabela 33 - Cenário Otimista (Receita +15%)

Descrição	Valor (R\$)	Percentual (%)
1. Receita Total Com Vendas	R\$ 5.290,00	100%
2. Custos Variáveis Totais		
2.1(-) Custos com materiais diretos e CMV(*)	R\$ 1.133,26	21,42%
2.2(-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00%
2.3(-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00%
Total de custos Variáveis	R\$ 1.133,26	21,42%
3. Margem de Contribuição	R\$ 4.138,31	78,23%
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 1.398,62	26,44%
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 2.529,90	47,82%

Fonte: Elaboração Própria

Nesta parte é feita uma simulação de um cenário com aumento de 15% no faturamento do negócio.

8 CONCLUSÃO

O estudo presente teve o objetivo de verificar a viabilidade da continuação e do desenvolvimento da Cacto Printer, empresa de recarga de cartuchos de toner, no bairro do Benedito Bentes devido o autor, após dá início ao negócio e ter conseguido alguns clientes, perceber uma certa dificuldade e limitação em se conseguir mais clientes. O estudo apresentou um mercado bastante competitivo e em constante transformação, onde novas tecnologias e formas de prestação de serviço veem tomando espaço da remanufatura de toner, mostrando assim a necessidade de adaptação e as mudanças necessárias para a sobrevivência e desenvolvimento da empresa.

O estudo mostrou que há uma diversidade muito grande de ramo de atividades das empresas e que sua forma jurídica, na grande maioria, é formada por Micro Empreendedor Individual(MEI) seguida de Empresa de Soc. Limitada e Empresa Individual. Dessas empresas apenas uma minoria usa impressoras a laser, que utilizam cartuchos de toner. A maioria quando tem impressoras são de tinta e como mostra a pesquisa, muitas delas têm optado por comprar impressoras Eco Tank, substituindo as impressoras a laser.

Podemos observar nessa pesquisa a questão da concorrência e constatar que é um ponto muito preocupante. As empresas do ramo de remanufatura não é a grande ameaça mas sim as empresas de locação, outsourcing, vendas de compatíveis da China por um preço muito baixo e a tendência e mudança das empresas no uso de impressoras a laser para as impressoras Eco Tank, além da digitalização.

A elaboração deste plano de negócio levantou informações de extrema importância dando uma visão mais ampla sobre o negócio e o mercado onde a empresa está inserida, mostrando os pontos fortes e fracos, quais são as ameaças e as medidas que precisam ser tomadas para a empresa sobreviver e se desenvolver. Uma medida e oportunidade que se pode observar é a diversificação de serviços como recarga de tinta e manutenção de impressoras, principalmente impressoras Eco Tank que tem expandido seu mercado a cada ano. Em relação à recarga de cartucho de tinta é mais fácil a sua implementação devido o gestor ter conhecimento na área, mas em relação à manutenção de impressoras, principalmente das Eco Tanks, tem-se uma necessidade de qualificação para trabalhar na área.

A parte financeira do plano de negócio mostra que o negócio tem um bom retorno podendo recuperar o investimento em cinco meses. Mas para isso o gestor precisa conseguir mais clientes para aumentar seu faturamento.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. ABNT NBR **10520: informação e documentação: citações em documentos: apresentação**. Rio de Janeiro, 2002.

Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico. Editora Feevale, ed. 2, 2013.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Elaboração e análise de Plano de Negócios**. Disponível em:
<http://www.josedornelas.com.br/plano-de-negocios/>.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. 1 Ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

ECICLE. **Meio Ambiente**. Disponível em:
<https://www.ecycle.com.br/component/content/article/46-diversos/260-reciclagem-toner.html>

IDC. **IDC Tech CMO Forum 2020 destaca o esforço da América Latina em acelerar a digitalização para recuperar o crescimento**. Disponível em:
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prLA46895620>

IDC. **Mercado de Impressoras Tem Alta**. Disponível em:
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prLA46830420>

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Bookman Editora, 2012.

O HUB IDEIAS. **Como é o mercado de outsourcing de impressão no Brasil**. Disponível em:
<https://www.ohub.com.br/ideias/como-e-o-mercado-de-outsourcing-de-impressao-no-brasil/>

PRODANOV, Cleber C.; DE FREITAS, Ernani C. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. Editora Feevale, ed. 2, 2013.

REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR NÚCLEO DO CONHECIMENTO, A **Importância do Empreendedorismo Para o Desenvolvimento Econômico do Brasil**. Disponível em:
<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/desenvolvimento-economico>

SEBRAE. Tudo o Que Você Precisa Saber Para Criar o Seu Plano de Negócio.

Disponível em:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD?origem=tema&codTema=9>

APÊNDICE

CACTO PRINTER - PESQUISA DE MERCADO

Obrigado por sua disponibilidade em responder essa pesquisa. É simples e rápida, e não precisa se identificar. Ela tem por objetivo conhecer o perfil dos consumidores, na parte alta de Maceió, que utilizam serviços de impressão.

CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

1. Forma jurídica:

Empresário individual?

Empresa individual de responsabilidade limitada - eireli?

Sociedade limitada?

Microempreendedor individual - mei?

2. Ramo de Atividade

Hospital/Laboratório?

Colégio/Escola?

Escritório Jurídico?

Supermercado?

Outros? _____.

3. Quantas unidades a empresa possui?

Uma?

Duas?

Três?

Quatro?

Outro? _____.

4. Se a empresa possui mais de uma unidade, as negociações de serviços e produtos são feitas individualmente ou pela matriz?

Resposta: _____.

5. Em qual bairro esta unidade fica localizada?

Resposta: _____.

PRODUTOS E SERVIÇOS QUE UTILIZA

6. Em relação aos equipamentos de impressão que utiliza, eles são:

Próprios?

Locados?

Ambos os casos?

7. Quais os tipos de impressões e tecnologia utilizadas?

Laser (Colorida)?

Laser (Preto)?

Tinta (Deskjet convencional)?

Tinta (Ecotank)?

Matricial?

Outro? _____.

8. Quais marcas de impressoras utilizadas?

HP?

Samsung?

Brother?

Epson?

Kyocera?

Outro? _____.

9. Quantidades de serviços e produtos consumidos mensalmente:

Serviço	1 a 2	3 a 5	6 a 10	Mais de 10	1 cada 6 meses	Apenas locação
Recarga de toner						
Recarga de tinta						
Toner novo						
Cartucho de tinta novo						
Refil de tinta						
Manutenção de impressora						
Apenas locação						

PREFERÊNCIAS DE CONSUMO

10. Para você, quais os fatores mais relevantes na compra dos produtos ou contratação de serviços de impressão?

Qualidade?

Agilidade?

Preço?

Atendimento?

Outro? _____.

11. Qual a forma de pagamento que prefere?

À vista no dinheiro?

Cartão de débito?

Cartão de crédito?

Boleto?

Outro? _____.

Veja se você concorda ou discorda com as frases abaixo e marque a opção de acordo com o grau de sua concordância ou discordância.

12. Estou satisfeito com os produtos e serviços que recebo.

Discordo totalmente 1 2 3 4 5 Concordo totalmente

13. As questões ambientais me influenciam ao comprar ou contratar um serviço.

Discordo totalmente 1 2 3 4 5 Concordo totalmente