



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL  
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

## TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO

Com base no disposto na Lei Federal nº 9.610/98, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano, a disponibilizar gratuitamente o documento no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, em formato digital para fins de leitura, download e impressão, a título de divulgação da produção técnico-científica no IF Goiano.

### Identificação da Produção Técnico-Científica

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Tese                        | <input type="checkbox"/> Artigo Científico                 |
| <input type="checkbox"/> Dissertação                 | <input type="checkbox"/> Capítulo de Livro                 |
| <input type="checkbox"/> Monografia - Especialização | <input type="checkbox"/> Livro                             |
| <input type="checkbox"/> XTCC - Graduação            | <input type="checkbox"/> Trabalho Apresentado em<br>Evento |
| <input type="checkbox"/> Produto Técnico e           | Educacional - Tipo:  |

Nome Completo do Autor: Raleimone Clécia Lima de Castro  
Matrícula: 2019206202930190  
Título do Trabalho: PLANO DE NEGÓCIO - ÁGUA DOCE RGD

### Restrições de Acesso ao Documento

Documento confidencial:  Não  Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano:

O documento está sujeito a registro de patente?  Sim  Não

O documento pode vir a ser publicado como livro?  Sim  Não

### DECLARAÇÃO DE DISTRIBUIÇÃO NÃO-EXCLUSIVA

O/A referido/a autor/a declara que:

- o documento é seu trabalho original, detém os direitos autorais da produção técnico-científica e não infringe os direitos de qualquer outra pessoa ou entidade;
- obteve autorização de quaisquer materiais inclusos no documento do qual não detém os direitos de autor/a, para conceder ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano os direitos requeridos e que este material cujos direitos autorais são de terceiros, estão claramente identificados e reconhecidos no texto ou conteúdo do documento entregue;
- cumpriu quaisquer obrigações exigidas por contrato ou acordo, caso o documento entregue seja baseado em trabalho financiado ou apoiado por outra instituição que não o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano.

Ceres, 06 de junho de 2023.

*Assinatura eletrônica do Autor e/ou Detentor dos Direitos Autorais*

Ciente e de acordo:

*Assinatura eletrônica do orientador*

Documento assinado eletronicamente por:

- **Raleimone Clécia Lima de Castro**, 2019206202930190 - Discente, em 06/06/2023 17:21:48.
- **Antonio Claudio Ferreira**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 06/06/2023 17:08:55.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 06/06/2023. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 501863  
Código de Autenticação: 6cb93af58c



INSTITUTO FEDERAL GOIANO  
Campus Campos Belos  
Rodovia GO-118 Qd. 1-A Lt. 1 Caixa Postal, 614, Setor Novo Horizonte, CAMPOS BELOS / GO, CEP 73.840-000  
(62) 3451-3386



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL  
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

Ata nº 2/2023 - LPA-CB/GE-CB/CMPCBE/IFGOIANO

### **ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

Ao 01 dia do mês de junho do ano de 2023, às 19h04min (dezenove horas e quatro minutos), reuniram-se os membros avaliadores em sessão pública presencial, para procederem a avaliação da defesa de Trabalho de Conclusão de Curso, em nível de graduação, sob o título **PLANO DE NEGÓCIO - ÁGUA DOCE RGD** de autoria de **RALEIMONE CLÉCIA LIMA DE CASTRO**, discente do curso Bacharelado em Administração do Instituto Federal Goiano – Campus Campos Belos. A sessão foi aberta pelo orientador, Prof.º Me. Antônio Claudio Ferreira, que fez a apresentação formal dos membros avaliadores. A palavra, a seguir, foi concedida a discente para, no tempo de 10 min., proceder à apresentação de seu trabalho. Terminada a apresentação, cada membro avaliador arguiu a examinada. Terminada a fase de arguição, procedeu-se à avaliação da defesa. Tendo-se em vista as normas que regulamentam o Curso de Bacharelado em Administração, e procedidas às correções recomendadas, o Trabalho de Conclusão de Curso foi **APROVADO COM RESSALVA**, considerando-se integralmente cumprido este requisito para Aprovado com Ressalva para fins de obtenção do diploma de graduação em Administração, pelo Instituto Federal Goiano – Campus Campos Belos. Cumpridas as formalidades da pauta, a presidência da mesa encerrou esta sessão de defesa de Trabalho de Conclusão de Curso, e para constar, foi lavrada a presente Ata, que, após lida e achada conforme, será assinada pelos membros avaliadores.

Justificativa e comentários sobre o trabalho (preenchimento obrigatório):

Verificar a formatação e corrigi-la, bem como inserir melhorias no texto quanto a teoria, sugeridas pelos membros avaliadores.

Trabalho aprovado com ressalvas.

Assinado eletronicamente via SUAP

Prof.º Antônio Claudio Ferreira

Assinado eletronicamente via SUAP

Profª Drª Laíse do Nascimento Cabral

Assinado eletronicamente via SUAP

Profª Drª Sara Gonçalves Rabelo

Assinado eletronicamente via SUAP

Raleimone Clécia Lima de Castro

Documento assinado eletronicamente por:

- Sara Goncalves Rabelo, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 06/06/2023 11:12:37.
- Laise do Nascimento Cabral, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 06/06/2023 10:19:52.
- Raleimone Clécia Lima de Castro, 2019206202930190 - Discente, em 06/06/2023 10:15:24.
- Antonio Claudio Ferreira, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 06/06/2023 09:42:30.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 06/06/2023. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 501570  
Código de Autenticação: f6a0358997



INSTITUTO FEDERAL GOIANO

Campus Campos Belos

Rodovia GO-118 Qd. 1-A Lt. 1 Caixa Postal, 614, Setor Novo Horizonte, CAMPOS BELOS / GO, CEP 73.840-000

(62) 3451-3386

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO  
CAMPUS CAMPOS BELOS  
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**RALEIMONE CLÉCIA LIMA DE CASTRO**

**PLANO DE NEGÓCIO – ÁGUA DOCE RGD**

Trabalho de conclusão de curso apresentado aos membros avaliadores do curso de Bacharelado em Administração como requisito parcial para a obtenção de título de Bacharel.

Orientador: Me. Antônio Claudio Ferreira

**CAMPOS BELOS/GO  
2023**

<b>1.Sumário Executivo</b>	<b>04</b>
1.1. Descrição do projeto	04
1.2. Dados dos empreendedores, perfis e atribuições	04
<b>2.Apresentação da Empresa</b>	<b>04</b>
2.1. Missão, Visão e Valores	04
2.2. Dados do empreendimento	05
2.3. Setor de atividades	05
2.4. Forma jurídica	05
2.5. Enquadramento tributário	05
2.6. Capital social	05
<b>3.Plano de Marketing</b>	<b>06</b>
3.1. Descrição dos principais produtos	06
3.2. Estudo dos clientes	06
3.3. Estudo dos concorrentes	07
3.4. Estudo dos fornecedores	07
3.5. Estratégias promocionais	08
3.6. Estrutura de comercialização	09
<b>4.Plano Operacional</b>	<b>09</b>
4.1. Localização do negócio	09
4.2. Layout /arranjo físico	10
4.3. Capacidade produtiva e/ou comercial	10
4.4. Processo de produção e /ou comercialização	11
4.5. Necessidade de pessoal	11
4.6. Responsabilidade Socioambiental	12
<b>5.Plano Financeiro</b>	<b>12</b>
5.1. Estimativa do investimento total	12
5.1.1 Estimativa dos investimentos fixos	13
5.1.2 Estimativa dos investimentos financeiros	14
5.1.3 Estimativa dos investimentos pré-operacionais	14
5.1.4 Estimativa do investimento total (resumo)	15

5.2. Estimativa do faturamento mensal da empresa .....	15
5.3. Estimativa dos custos com materiais e/ou insumos .....	16
5.4. Apuração do custo dos materiais e/ou mercadorias vendidas .....	16
5.5. Estimativa dos custos de comercialização .....	16
5.6. Estimativa dos custos com mão-de-obra .....	17
5.7. Estimativa do custo com depreciação .....	17
5.8. Estimativa dos custos fixos mensais.....	18
5.9. Demonstrativo de resultados .....	18
5.10. Indicadores de viabilidade .....	19
5.10.1. Análise Econômico-Financeira .....	19
5.10.1.1. Tempo de Retorno do Investimento .....	20
5.10.1.2 Ponto de equilíbrio .....	20
5.10.1.3 Valor Presente Líquido .....	21
5.10.1.4 Taxa Interna de Retorno .....	21
5.10.1.5 Índice de Lucratividade .....	22
5.10.1.6 Análise de Sensibilidade .....	23
<b>6. Avaliação Estratégica .....</b>	<b>23</b>
6.1. Matriz SWOT .....	23
6.2. Parecer Avaliativo .....	24
<b>7. Documentação de Apoio .....</b>	<b>25</b>
<b>8. Referências Bibliográficas .....</b>	<b>25</b>

## **1. Sumário Executivo**

### 1.1. Descrição do projeto

Esse Plano de Negócio foi elaborado para o desenvolvimento de um projeto de distribuição de água mineral para consumidor final, na cidade de Campos Belos GO, partindo desde o princípio da escolha da atividade econômica, sua constituição até elaboração das demonstrações contábeis. Com intuito de evidenciar a necessidade de uma empresa de distribuição de água mineral bem estruturada, que tem por objetivo beneficiar os clientes de forma positiva, oferecendo um produto de qualidade de forma que possa satisfazer as necessidades dos clientes, surgiu a ideia de criar este projeto para a abertura de uma empresa no ramo de distribuição de água mineral na cidade de Campos Belos, visto que a população da cidade de Campos Belos não tem acesso a uma água potável de boa qualidade e esta não serve para consumo, pelo fato de ser salobra, embora não tenhamos pesquisa que comprove este relato.

### 1.2. Dados dos empreendedores, perfis e atribuições

**Nome:** Raleimone Clécia Lima de Castro

Endereço: Av. Francisco Antônio Cardoso, quadra 13, lote 22, setor Tomazinho.

Cidade: Campos Belos – GO.

Telefone: 62 9 9645 1700

**Perfil:** Empresária Bacharel em Administração, experiência de 11 anos na área contábil na parte folha de pagamento.

**Atribuições da proprietária:** Administradora da empresa.

## **2. Apresentação da Empresa**

### 2.1. Missão, Visão e Valores

**Missão:** Garantir produtos e serviços no segmento de distribuição de água mineral, com qualidade e satisfação para os clientes.

**Visão:** Ser referência no mercado de distribuição de água mineral em Campos Belos - Goiás.

**Valores:** Ética, respeito, seriedade e qualidade, responsabilidade ambiental com consumidores e o meio ambiente.

## 2.2. Dados do empreendimento

Nome da empresa: ÁGUA DOCE RGD

CNPJ:26.896.058/0001-59

## 2.3. Setor de atividades

Comércio

## 2.4. Forma jurídica

Empresa individual

## 2.5. Enquadramento tributário

Simples Nacional

## 2.6. Capital social

**Tabela 01- Quadro Social**

<b>NOME DA PROPRIETÁRIA</b>	<b>VALOR (\$)</b>	<b>% DE PARTICIPAÇÃO</b>
Raleimone Clécia Lima de Castro	150.000,00	100%

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

### 3.Plano de Marketing

#### 3.1. Descrição dos principais produtos

Os produtos comercializados pela Água Doce RGD são garrafas de água com 500 ml, 1,5 ml e galão de 20 litros de água, da fábrica Itiquira. São produtos de um fornecedor bem conhecido e que possui uma marca que comercializa produtos de qualidade, para clientes exigentes e que não querem pôr a saúde em risco.

#### 3.2. Estudo dos clientes

O cliente tem uma grande importância para a empresa, sendo assim para se destacar na concorrência é necessário colocá-lo sempre em primeiro lugar. O cliente percebe todas as necessidades e faltas de uma empresa, e de acordo com Larentis (2012):

O consumidor reconhece que tem um problema (a necessidade ou falta de um produto ou serviço), em seguida busca informações em relação a isso, depois avalia as alternativas, decide e compra. Por fim consome, efetua uma avaliação pós compra (se está satisfeito ou insatisfeito) (LARENTIS, 2012, p. 12).

Sobre isso, entende-se que o cliente está mais exigente e criterioso, sabendo que o mercado está em constante evolução principalmente por conta dos avanços tecnológicos. Muitos avanços acerca do consumidor tiveram relevância após a implantação da lei do código de defesa do consumidor (Lei N.º 8.078 de 11 de setembro de 1990), amparando-o e amenizando os conflitos entre cliente e empresa.

Dessa forma, diante de um mercado competitivo, o cliente tem buscado para além de satisfazer sua necessidade no momento, mas também um ambiente em que se sintam bem acolhidos. Sendo assim, Marins (2015) apud ALVES e BRONDANI (2017),

O comportamento da empresa com o cliente mudou muito de uma década para outra, na década de 60 o cliente era visto como uma amolação, pois não havia a concorrência, na década de 70 era necessário satisfazer os desejos do cliente, na década de 80 era preciso antecipar os desejos do cliente, na década de 90 era preciso se comprometer com o sucesso do cliente, já no século atual temos que ser a solução para o cliente, sendo usado o marketing de relacionamento (ALVES; BRONDANI, 2017, p. 165).

É possível analisar uma evolução sobre o comportamento do cliente mediante o mercado, pois surgiu a concorrência e o cliente passa a ser visto como peça principal, tornando-se a chave para o sucesso das empresas.

Dessa maneira, neste trabalho o público-alvo da Água Doce RGD será o consumidor final, tais como: residências e comércios em geral da cidade de Campos Belos - GO. O projeto terá um abrangente leque de clientes devido a qualidade do produto, pois sempre priorizamos o atendimento com rapidez, excelência e sempre mantendo os clientes informados sobre nossas ofertas.

### 3.3. Estudo dos concorrentes

De acordo com Santos (2010), concorrentes são organizações que competem por uma maior participação no mercado, dessa forma buscam obter mais lucros que as demais empresas. Fazer essa análise dos concorrentes faz parte de um conjunto de práticas relevantes para o planejamento estratégico das empresas. Nesse contexto, surge a análise de concorrentes, pois tal prática tem o objetivo de observar o ambiente externo das empresas com o objetivo de proporcionar melhorias no desenvolvimento das estratégias.

Após a identificação dos concorrentes, é necessário reconhecer a forma que eles agem no mercado, assim será possível através das análises reconhecer as fraquezas do concorrente para agir com êxito.

A Água Doce RGD identificou vários concorrentes, em diversos pontos da cidade, como distribuidoras e mercados, são eles: Supermercado Compre Bem, Flá Gás, Buriti Gás e a Boca Doce Água e Gás, sendo esta última distribuidora uma das concorrentes mais fortes, por ser uma empresa renomada com 33 anos de existência e fornece seus produtos para diversas empresas dentro da cidade. O diferencial do projeto Água Doce RGD é o atendimento de qualidade e a não cobrança de taxa na entrega do produto.

### 3.4. Estudo dos fornecedores

Conforme a Lei 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor - art. 3.<sup>o</sup>) o fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira; bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividades de

produção, montagem, criação, 14 construções, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.

A escolha dos fornecedores é de suma importância para o planejamento da empresa, dessa forma alguns fatores devem ser analisados para a escolha do fornecedor. Para Herrera (2001) fornecedor e cliente devem buscar mais do que somente boas negociações econômicas para ambos. Os fornecedores podem trazer para seu cliente reais vantagens e diferenciação, como:

- A flexibilização da produção
- Entregas "*just-in-time*"
- Oportunidades de controle e gestão de estoques
- Modalidade de fornecimento por consignação dos insumos
- A redução do tempo de desenvolvimento de produtos
- A exclusividade no fornecimento de certos produtos

O principal fornecedor da Água Doce RGD será a ÁGUA MINERAL ITIQUIRA LTDA, uma empresa que tem compromisso com cada consumidor, tem sua fonte e fábrica de envasamento na zona rural da cidade de Formosa Goiás, cerca de 364 km da cidade de Campos Belos, distante do período urbano, garantindo que a água tenha o maior grau de pureza e manutenção de suas características originais. As águas descansam a 120 metros da superfície após serem purificadas em seu percurso pelo maciço cristalino com rochas carbonárias para emergirem em duas fontes de águas naturais.

### 3.5. Estratégias promocionais

O projeto Água Doce RGD contará com diversas estratégias promocionais, como divulgação nas redes sociais, sendo utilizados: o Instagram, Facebook, rádios e carros de som, além de panfletos a serem distribuídos pela cidade. Também teremos brindes como pano de prato e copos com estampa da logomarca do projeto.

### 3.6. Estrutura de comercialização

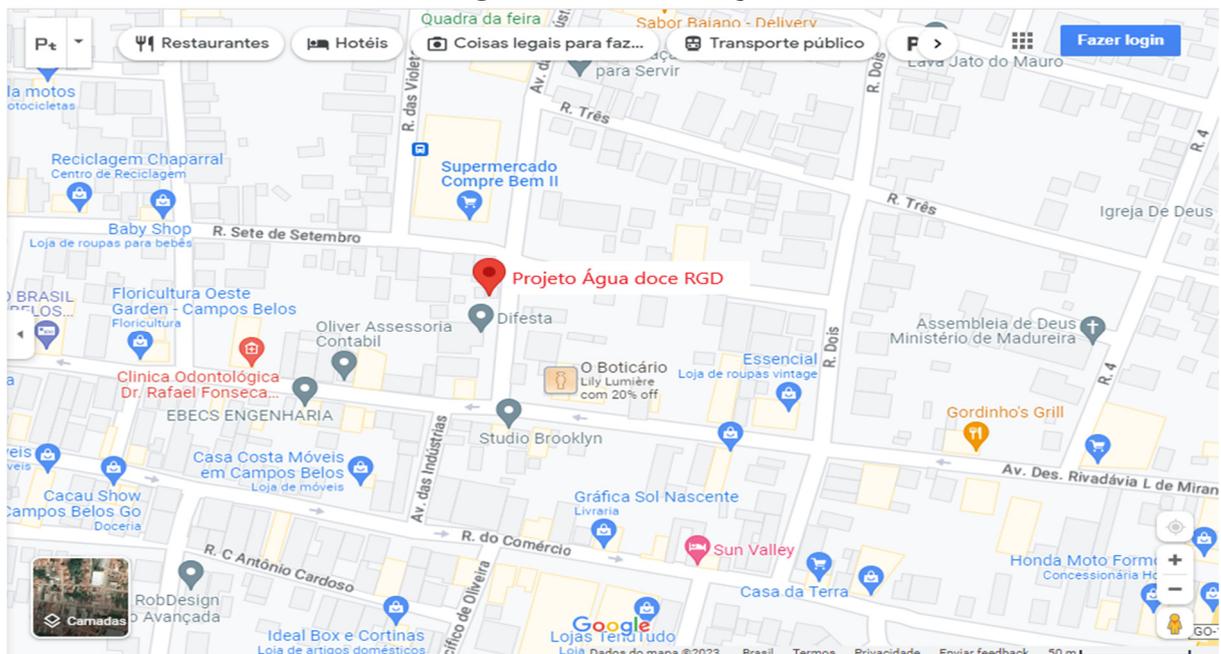
O projeto contará com uma equipe engajada em fazer dar certo, desde o atendimento presencial até às entregas. O projeto contará com profissionais qualificados para melhor atender os clientes e será disponibilizado delivery sem cobrança de custos.

## 4.Plano Operacional

### 4.1. Localização do negócio

O projeto da Água Doce RGD ainda não possui um prédio próprio. Contudo, o projeto será instalado em uma sala comercial no centro da cidade na Avenida das Indústrias, Quadra 40, Lote 06, no Centro de Campos Belos - Goiás. O estabelecimento será alugado e possui ambiente arejado e com espaço suficiente para o que se propõe. O local é de fácil acesso, movimentado e bem conhecido por ser em uma das principais ruas da cidade.

**Figura 1 – Localização**

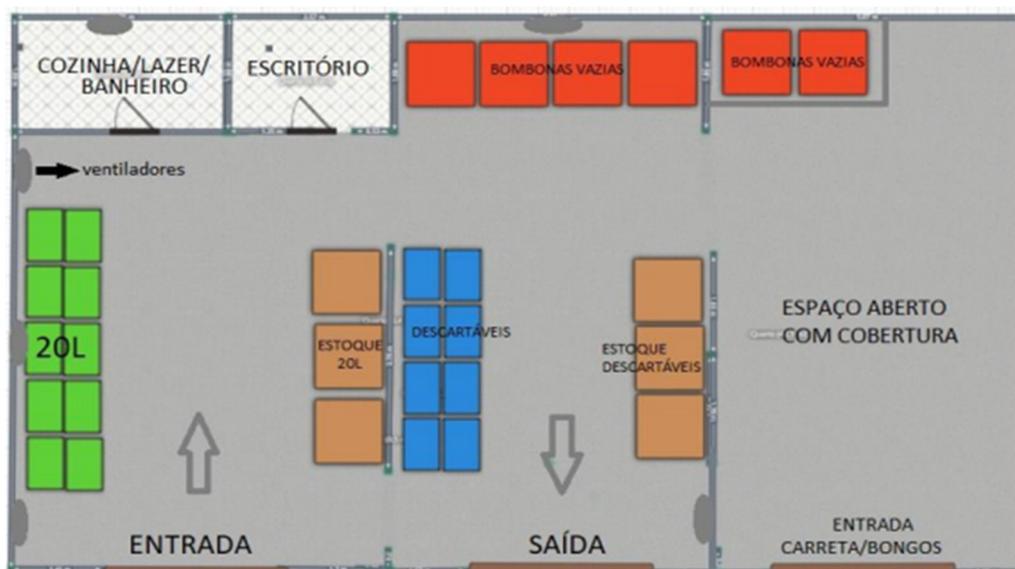


Fonte: Google Maps (2023).

## 4.2. Layout /arranjo físico

A estrutura física do projeto será bem ampla, composta de um banheiro feminino e outro masculino, uma cozinha, um espaço de lazer que ficará ao lado da cozinha e uma sala de escritório. Um pátio coberto em que ficará a entrada de caminhão. Logo na entrada no primeiro espaço do estabelecimento ao lado esquerdo ficarão os galões de água de 20 litros e do lado direito ficará localizado o estoque com fardo de água de 500 ml e 1,5 ml. O espaço é bastante amplo e arejado e contará ainda com 2 ventiladores. No segundo espaço ficarão os galões de água vazios.

**Figura 2 - Layout da empresa**



**Fonte:** Theisges, Lopes e Cipriano (2019).

## 4.3. Capacidade Comercial Diária

O projeto Água Doce RGD irá comercializar garrafões de 20 litros, e as embalagens descartáveis de 500 ml e 1,5 ml serão vendidas em fardos com 12 garrafas.

**Tabela 02 - Capacidade Comercial Diária**

<b>ITEM</b>	<b>QUANTIDADE VENDAS DIARIA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
GARRAFÃO DE 20 LITROS	102	R\$ 10,00	R\$ 1.020,00
FARDO DE ÁGUA 500 ML	7	R\$ 13,00	R\$ 91,00
FARDO ÁGUA 1,5	15	R\$ 13,00	R\$ 195,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1.306,00</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

#### 4.4. Processo de produção e /ou comercialização

Desde a captação até o envasamento todo percurso da água se dá por tubulações de aço inox equipados com filtros anti partículas, e na fábrica água é recebida por moderno parque de produção por profissionais qualificados e comprometidos em entregar um produto de excelência ao consumidor final. Os diferenciais da água Itiquira está relacionado às garrafas utilizadas no envase que são produzidas em sua própria fábrica e destacam-se pela sua resistência e firmeza prezando sempre pela qualidade e sustentabilidade.

Os garrafões de 20 litros quando retornam à fábrica são aferidos e higienizados, desinfetados e lavados para entrar no processo de envase e receber o selo de garantia. Tem a capacidade de envasar mil garrafões por hora e conseguem atender com qualidade a demanda dos consumidores, e assim começa a distribuição para a revenda (COLETIVO, 2022).

O projeto Água doce RGD ainda não terá um caminhão próprio para buscar as águas na fábrica. O projeto receberá a carga de águas diretamente da fábrica em seu transporte sem custos de frete. A comercialização será feita diretamente no estabelecimento do projeto, e por vendas online, tele entrega e whatsapp, onde o pedido será feito e entregue ao consumidor no mesmo dia, não havendo custo para entrega. O entregador estará sempre uniformizado e será identificado para o cliente na hora do pedido.

#### 4.5. Necessidade de pessoal

Para o início do projeto serão necessários 3 funcionários, conforme descrito na tabela a seguir:

**Tabela 03 - Necessidade de pessoal**

<b>CARGO/FUNÇÃO</b>	<b>QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS</b>
<b>ATENDENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ter ensino médio completo;</li><li>- Experiência com vendas;</li><li>- Boa comunicação;</li><li>- Persuasão;</li><li>- Boa capacidade de negociação;</li><li>- Ter conhecimento na área de informática.</li></ul>
<b>ENTREGADOR</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ter ensino médio completo;</li><li>- CNH categoria AB;</li><li>- Experiência com entrega;</li><li>- Boa comunicação.</li></ul>
<b>GERENTE ADMINISTRATIVO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Formação Acadêmica em Administração;</li><li>- Experiência de 2 anos na área de gestão em distribuidora de água, comprovados em CTPS;</li><li>- Conhecimento do pacote Office (Word, Excel, Power Point);</li><li>- Boa comunicação.</li></ul>

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

#### 4.6. Responsabilidade Socioambiental

O projeto Água Doce RGD propõe trabalhar com ações de responsabilidade socioambiental que representará um compromisso permanente com os valores do projeto. O projeto promoverá campanhas de conscientização para o descarte de garrafas pets, de vidro, onde serão instalados em diversos pontos da cidade coletores para garrafas descartáveis, fazendo a coleta toda semana e entregue à reciclagem evitando assim a sujeira em nosso meio ambiente.

## 5.Plano Financeiro

### 5.1. Estimativa do investimento total

Para o início das atividades do projeto Água Doce RGD, o investimento inicial será de R\$ 150.000,00 (Cento e cinquenta mil reais), conforme demonstrado nos itens 5.1.1 a 5.1.5 a seguir.

#### 5.1.1 Estimativa dos investimentos fixos

Relacionamos abaixo todos os bens comprados e necessários para o bom funcionamento do projeto.

##### a. Máquinas e equipamentos

**Tabela 04 - Máquinas e equipamentos**

<b>Qtde</b>	<b>Máquinas e Equipamentos</b>	<b>Valor</b>
3	Computadores completos	R\$ 8.400,00
1	Impressora Epson	R\$ 1.169,10
2	Impressora fiscal Epson	R\$ 1.500,00
3	Ar-condicionado Split LG 12000 BTUs Dual Inverter Voice Frio	R\$ 6.267,00
3	Freezer Autosserviço Vanguard Extra Frio 3P Refrimate	R\$ 38.616,39
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 55.952,49</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

##### b. Móveis e utensílios

**Tabela 05 - Móveis e Utensílios**

<b>Qtde</b>	<b>Móveis e Utensílios</b>	<b>Valor</b>
1	Balcão de recepção caixa (Planejados)	R\$ 6.500,00
6	Cadeiras	R\$ 3.060,00
2	Mesas para escritório	R\$ 1.678,00
2	Cadeira longarina 3 lugares	R\$ 978,00
1	Armário de aço para escritório	R\$ 899,90
3	Gondola prateleira	R\$ 2.665,54
500	Vasilhame Agua Mineral	R\$12.500,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 28.287,51</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

c. Veículos

**Tabela 06 - Veículos**

<b>Qtde</b>	<b>Veículos</b>	<b>Valor</b>
2	Moto Honda CG 125	R\$ 7.800,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 7.800,00</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

5.1.2 Estimativa dos investimentos financeiros

**Tabela - 07 Estimativa dos investimentos financeiros**

<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Materiais para escritório (Lápis, papel, caneta, etc.)	R\$ 150,00
Reserva de contingência	R\$ 8.350,00
Capital de giro	R\$ 20.000,00
Compra inicial + estoque de água	R\$ 20.000,00
Sistema Operacional + treinamento	R\$ 2.160,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 50.660,00</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

5.1.3 Estimativa dos investimentos pré-operacionais

Antes do início das atividades do projeto, foi necessário a realização de investimentos pré-operacionais, tais como:

**Tabela 08 - Estimativa dos investimentos pré-operacionais**

<b>Investimentos pré-operacionais</b>	<b>Valor</b>
Despesas com legalização (Licenças, Exames admissionais, Normas Regulamentadoras – PPRA e PCMSO – etc.)	R\$ 4.800,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Contratação dos serviços de contabilidade	R\$ 1.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 7.300,00</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

#### 5.1.4 Estimativa do investimento total (resumo)

**Tabela 09 - Estimativa do investimento total**

<b>Descrição do Investimento</b>	<b>Valor</b>
Máquinas e equipamentos	R\$ 55.952,49
Móveis e utensílios	R\$ 28.287,51
Veículos (Moto para entrega)	R\$ 7.800,00
Investimentos Financeiros	R\$ 50.660,00
Investimentos pré-operacionais	R\$ 7.300,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 150.000,00</b>

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

#### 5.2 Estimativa do faturamento mensal da empresa

Sabe-se que o ramo de distribuidora de água em Campos Belos é bastante promissor devido a água potável da cidade não ser propícia para o consumo, visto que contém grande quantidade de salitre.

Neste contexto, segue estimativa de faturamento diário, semanal, quinzenal, mensal, trimestral, semestral e anual, conforme demonstrado na tabela abaixo, tendo como referência a Tabela 02, apresentada no item 4.3:

**Tabela 10- Estimativa do faturamento mensal da empresa**

<b>Estimativa de faturamento</b>	<b>Valor (R\$)</b>
Diária	R\$ 1.306,00
Semanal	R\$ 9.142,00
Quinzenal	R\$ 19.590,00
Mensal	R\$ 39.180,00
Trimestral	R\$117.540,00
Semestral	R\$235.080,00
Anual	R\$470.160,00

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

### 5.3. Estimativa dos custos com materiais e/ou insumos

**Tabela 11 - Estimativa dos custos com materiais**

<b>Materiais /insumos usados</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Custo Unitário</b>
Vasilhame de 20 litros (Aquisição)	160	R\$17,50
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 2.800,00</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

### 5.4. Apuração do custo dos materiais e/ou mercadorias vendidas

**Tabela 12 - custo dos materiais e/ou mercadorias vendidas**

<b>Produto/Serviço</b>	<b>Estimativa (em unidades)</b>	<b>Custo unitário material/aquisição</b>	<b>CMP/CMV</b>
Garrafão de 20 lts	102	R\$ 2,04	R\$ 208,08
Fardo de água 500 ML	7	R\$ 6,22	R\$ 43,54
Fardo c/ 12 Água 1,5	15	R\$ 7,39	R\$ 110,85
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 362,47</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

### 5.5. Estimativa dos custos de comercialização

**Tabela 13 - Estimativa dos custos de comercialização**

<b>Descrição</b>	<b>%</b>	<b>Faturamento estimado</b>	<b>Custo total</b>
IMPOSTOS		(Quadro 5.2)	
Simplex nacional	4%	R\$ 39.180,00	R\$ 1.567,20
Propaganda	100%	R\$ 150,00	R\$ 150,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1.717,20</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

## 5.6 Estimativa de despesas com mão de obra

**Tabela 14 - Estimativa de despesas com mão de obra**

<b>Função</b>	<b>Número de Funcionários</b>	<b>Remuneração</b>	<b>Total</b>
Atendente	1	R\$ 1.320,00	R\$ 1.320,00
Entregador	1	R\$ 1.320,00	R\$ 1.320,00
Administrativo	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
Subtotal de custos com mão de obra		R\$ 4.840,00	R\$ 4.840,00
Encargos da folha: 52,3%		R\$ 2.531,32	R\$ 2.531,32
<b>Total de custos com mão de obra</b>	<b>3</b>	<b>R\$ 7.371,32</b>	<b>R\$ 7.371,32</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

## 5.7. Estimativa do custo com depreciação

**Tabela 15 - Estimativa do custo com depreciação**

<b>Ativos fixos</b>	<b>Valor do bem</b>	<b>Vida útil em anos</b>	<b>Depreciação anual</b>	<b>Depreciação mensal</b>
Máquinas e Equipamentos	R\$ 55.952,49	05 anos	R\$ 11.190,50	R\$ 932,54
Veículos	R\$ 7.800,00	05 anos	R\$ 1.560,00	R\$ 130,00
Moveis e utensílios	R\$ 28.287,51	10 anos	R\$ 2.828,75	R\$ 235,68
<b>Total</b>			<b>R\$ 15.579,25</b>	<b>R\$ 1.298,27</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

## 5.8. Estimativa dos custos fixos mensais

**Tabela 16 - Estimativa dos custos fixos mensais**

<b>Descrição</b>	<b>Custo Total Mensal (\$)</b>
Aluguel	R\$ 1.320,00
Água	R\$ 138,00
Energia elétrica	R\$ 586,00
Telefone	R\$ 259,53
Honorários do contador	R\$ 500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 200,00
Salários + encargos (quadro 5.6)	R\$ 7.371,32
Material de limpeza	R\$ 100,00
Combustível	R\$ 2.000,00
Material de escritório	R\$ 150,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 12.624,85</b>

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

## 5.9 Demonstrativo de Resultado

Para consolidar os valores calculados os mesmos serão demonstrados na Demonstração de Resultado a seguir:

**Tabela 17 - Demonstrativo de Resultado Mensal**

<b>DRESCRIÇÃO / ANO</b>	<b>Mensal</b>
RECEITA (Água+ vasilhame)	R\$ 39.180,00
(CMV)	R\$ -362,47
LUCRO BRUTO	R\$ 38.817,53
(DESPESA (Mão de obra + Fixas))	R\$ -12.624,85
(Despesas pré-operacionais)	R\$ -7.300,00
(DEPRECIÇÃO)	R\$ -1.298,27
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 17.594,41
DEPRECIÇÃO	R\$ 1.298,27
FLUXO DE CAIXA	R\$ 18.892,68

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

Para a construção do Demonstrativo de Resultado Anual será considerado um percentual de 12% para crescimento das receitas a partir do primeiro ano das

atividades da Água Doce RGD até o terceiro ano de atividades. Bem como, um percentual de acréscimo nos CMV de 1 ponto percentual por ano e, para as despesas será adotado uma projeção de incremento de 1,38 pontos percentuais ao ano, conforme apresentado na Tabela 18.

**Tabela 18 - Indicadores de viabilidade**

<b>DRESCRIÇÃO / ANO</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>
RECEITA (Água+ vasilhame)	R\$ 470.160,00	R\$ 526.579,20	R\$ 589.768,70
(CMV)	R\$ -4.349,64	R\$ -4.393,14	R\$ -4.437,07
LUCRO BRUTO	R\$ 465.810,36	R\$ 522.186,06	R\$ 585.331,64
(DESPESA (Mão de obra + Fixas))	R\$ -151.498,20	R\$ -153.588,88	R\$ -155.708,40
(Despesas pré-operacionais)	R\$ -7.300,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(DEPRECIÇÃO)	R\$ -15.579,24	R\$ -15.579,24	R\$ -15.579,24
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 291.432,92	R\$ 353.017,95	R\$ 414.043,99
DEPRECIÇÃO	R\$ 15.579,24	R\$ 15.579,24	R\$ 15.579,24
FLUXO DE CAIXA	R\$ 307.012,16	R\$ 368.597,19	R\$ 429.623,23

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

## 5.10 Indicadores de viabilidade

Os indicadores de viabilidade servem para subsidiar a tomada de decisão acerca de investimentos em novos projetos ou na expansão de um já existente. Os índices econômicos permitem indicar o grau de sustentabilidade e rentabilidade das atividades ao longo do tempo, pois devem estimar os resultados possíveis de serem alcançados, bem como os riscos inerentes ao processo (BORDEAUX-RÊGO et al., 2006).

### 5.10.1. Análise Econômico-financeira

Segundo Corrêa e Oliveira (2009, p.5) diz que “O mundo dos negócios está a cada dia mais necessitado de ferramentas que auxiliem na gestão do negócio. E nesse contexto, a análise econômica – financeira, se constitui em um instrumento de avaliação da empresa ´para auxiliar na tomada de decisão”.

### 5.10.1.1 Tempo de Retorno do Investimento

De acordo Lacruz (2008), o tempo de retorno do investimento ou de recuperação do investimento, é o período necessário para o empreendedor recuperar o investimento inicial. E a técnica de payback mede o tempo necessário para a recuperação do capital inicialmente investido.

**Tabela 19 - Tempo de Retorno do Investimento**

Fluxo Financeiro		Saldo a Recuperar
Investimento Inicial	R\$ -150.000,00	R\$ -150.000,00
Fluxo de Caixa Ano 1	R\$ 307.012,16	0,49 anos
Fluxo de Caixa Ano 2	R\$ 368.597,19	
Fluxo de Caixa Ano 3	R\$ 429.623,23	

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

Como demonstrado na tabela acima, o projeto Água Doce RGD recuperará o investimento inicial em 0,49 anos, ou seja, aproximadamente 6 meses após o início das atividades.

### 5.10.1.2 Ponto de Equilíbrio

O primeiro instrumento é o ponto de equilíbrio. Ele representa o valor ou a quantidade de vendas que a agroindústria precisa atingir para que a receita se iguale aos custos e despesas totais. Em outras palavras, é o faturamento mínimo necessário para que todos os custos e as despesas (fixos e variáveis) sejam cobertos, de modo a atingir o equilíbrio financeiro da atividade. É o momento em que não há prejuízo e nem lucro (PADOVEZE, 2005).

**Tabela 20 - Ponto de Equilíbrio**

Custo Fixo Mensal	R\$ 12.624,85
Preço Médio de Venda	R\$ 12,00
Preço Médio de Compra	R\$ 5,22
Ponto de Equilíbrio Mensal	1.863 unidades

Fonte: Elaborada pela autora (2023).

Para manter a atividade será necessária a comercialização aproximada de 1.863 unidades de nossos produtos. Vale ressaltar que o cálculo foi efetuado considerando o preço de venda médio dos produtos e, o custo médio de aquisição dos mesmos.

#### 5.10.1.3 Valor Presente Líquido

Valor Presente Líquido (VPL) considera o valor do investimento no tempo. A análise por meio do VPL tem como finalidade medir o valor presente dos fluxos de caixa futuros gerados pela atividade ao longo de um tempo determinado. No caso da abertura de uma nova agroindústria, ocasião em que é realizado um desembolso inicial, o VPL indica o valor presente líquido do investimento (SAMANEZ, 2005).

**Tabela 21 - Valor Presente Líquido**

<b>Fluxo Financeiro</b>	
Investimento Inicial	- R\$ 150.000,00
Fluxo de Caixa Ano 1	R\$ 307.012,16
Fluxo de Caixa Ano 2	R\$ 368.597,19
Fluxo de Caixa Ano 3	R\$ 429.623,23
Taxa Mínima de Atratividade	13,75%
Valor Presente Líquido	R\$ 696.672,06

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

Considerando a técnica do VPL, o projeto Água Doce RGD é viável financeiramente, visto que o valor dos fluxos de caixa dos três anos, após descontado a taxa mínima de atratividade de 13,75% ao ano, o saldo foi positivo em R\$ 696.672,06.

#### 5.10.1.4 Taxa Interna de Retorno

A taxa interna de retorno (TIR) é baseada nos fluxos de caixa descontados. A TIR é a taxa de desconto que torna a VPL igual a zero. Uma das vantagens da TIR é que ela pode ser utilizada quando a taxa de desconto é desconhecida. Se a TIR do projeto for maior que a taxa de corte o projeto deve ser aceito, caso contrário não (DAMODARAN, 2002).

**Tabela 22 - Taxa Interna de Retorno**

<b>Fluxo Financeiro</b>	
Investimento Inicial	R\$ -150.000,00
Fluxo de Caixa Ano 1	R\$ 307.012,16
Fluxo de Caixa Ano 2	R\$ 368.597,19
Fluxo de Caixa Ano 3	R\$429.623,23
Taxa Interna de Retorno	212,60%

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

Conforme evidenciado pelo valor encontrado pela técnica do VPL, observa-se que a TIR do projeto Água Doce RGD é superior a TMA inicial esperada para o projeto, ou seja, a TIR corresponde a 212,60% para os três anos da atividade.

#### 5.10.1.5 Índice de Lucratividade

Segundo Morante (2009, p.43), “a lucratividade tem o objetivo de indicar o percentual de lucratividade final, em relação às vendas totais. ”

Considerando a citação acima, o projeto Água Doce RGD é capaz, de acordo com os valores encontrados na DRE, de apresentar lucratividade de 62,56% ao ano na atividade desenvolvida, conforme tabela a seguir:

**Tabela 23 - Índice de Lucratividade**

<b>DRESCRIÇÃO / ANO</b>	<b>Ano 1</b>
RECEITA (Água+ vasilhame)	R\$ 470.160,00
(CMV)	R\$ - 4.349,64
LUCRO BRUTO	R\$ 465.810,36
(DESPESA (Mão de obra + Fixas))	R\$ -151.498,20
(Despesas pré-operacionais)	R\$ -7.300,00
(DEPRECIACÃO)	R\$ -15.579,24
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 291.432,92
LUCRATIVIDADE	62,56%

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

Com o resultado encontrado, dada a análise financeira de lucratividade, onde o índice de lucratividade quanto maior, melhor para a segurança do credor da Água Doce RDG, temos um índice considerável para a credibilidade do negócio.

#### 5.10.1.6 Análise de Sensibilidade

De acordo Ross, Westerfield e Jordan (2002) a análise de sensibilidade, significa avaliar quão sensível é o VPL às alterações dos valores estimados das variáveis. Esta análise é importante porque às vezes não é economicamente viável um estudo mais profundo para a determinação mais precisa dos valores de todas as variáveis que compõem os fluxos de caixa do projeto.

**Tabela 24 - Análise de Sensibilidade**

<b>Fluxo Financeiro</b>	
Investimento Inicial	<b>R\$ -150.000,00</b>
Fluxo de Caixa Ano 1	R\$ 307.012,16
Fluxo de Caixa Ano 2	R\$ 368.597,19
Fluxo de Caixa Ano 3	R\$ 429.623,23
Taxa Mínima de Atratividade	13,75%
Taxa Interna de Retorno	212,60%
Sensibilidade	198,85%

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

Podemos perceber com o cálculo da sensibilidade sobre a TMA esperada é que o projeto suporta uma variação de 198,85 pontos percentuais na sua TMA que o mesmo ainda é viável para ser executado.

## 6. Avaliação Estratégica

### 6.1. Matriz SWOT

A Análise SWOT é uma ferramenta clássica muito utilizada no meio empresarial, principalmente pelos administradores profissionais, conforme Nakagawa apud SEBRAE (2023) em matéria publicada no portal do SEBRAE. Para auxílio na identificação dos agentes que influenciam no ambiente interno e externo da Água Doce RGD, segue a matriz SWOT conforme apresentado na Tabela 25:

**Tabela 25 – Matriz SWOT**

<p style="text-align: center;"><b>FORÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Localização estratégica</li><li>- Preço acessível</li><li>- Produto de alta qualidade</li><li>- Qualidade no atendimento</li><li>- Profissionais qualificados</li><li>- Sem custos nas entregas.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>FRAQUEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Alto investimento para abertura do projeto.</li><li>- Falta de fornecedor adequado</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Alta demanda nas vendas de água mineral, pois a água que abastece a cidade não é propícia para consumo devido salitre.</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>AMEAÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Concorrência que atua no ramo a mais tempo</li><li>- Mudança na qualidade da água fornecida pelo município.</li><li>- Falta de contrato de fidelidade.</li></ul>

**Fonte:** Elaborada pela autora (2023).

## 6.2. Parecer Avaliativo

Plano de Negócio é um norteador para o empreendedor, visto que auxilia no planejamento da atividade a ser desenvolvida, podendo apresentar no presente o futuro da empresa, dada as projeções realizadas para os cenários vislumbrados pelo empresário.

Este Plano de Negócio foi elaborado para o desenvolvimento de um projeto de distribuição de água mineral para consumidor final, na cidade de Campos Belos GO, com intuito de evidenciar a necessidade de uma empresa de distribuição de água mineral bem estruturada, que tem por objetivo beneficiar os clientes de forma positiva, oferecendo um produto de qualidade, de forma que possa satisfazer as necessidades dos clientes quanto ao consumo dessa fonte de recurso essencial para a manutenção da vida, visto que a população da cidade de Campos de Belos não tem acesso a uma água potável de boa qualidade e esta não serve para consumo, pois possui elevada quantidade de salitre.

Diante do exposto e de acordo com os cálculos realizado tendo como base as projeções neste Plano de Negócio, o projeto Água Doce RDG se mostra viável para sua implementação, tendo em vista que o mercado é promissor, a TIR e o VPL do projeto são bastante expressivos face ao investimento inicial. Desse modo encoraja-se a executar o projeto, dado que o estudo da sensibilidade sobre a TMA, permite uma grande flexibilização para as variâncias de mercado.

## 7. Documentação de Apoio

REGULAMENTO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO (TCC) DO CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DO IF GOIANO – CAMPUS CAMPOS BELOS. Disponível em: <https://presencial.ifgoiano.edu.br/mod/resource/view.php?id=493105>. Acesso em: 09 maio 2023.

## 8. Referências Bibliográficas

ALVES, Marília Paloma Pereira; BRONDANI, Roberta Ferreira. **A IMPORTÂNCIA DO ATENDIMENTO AO CLIENTE EM PEQUENAS EMPRESAS – UM ESTUDO DE CASO**. REGRAD, UNIVEM/Marília-SP, v. 10, n. 1, p 163 -173, outubro de 2017. Disponível em: <file:///C:/Users/1415942/Downloads/2157-85-5000-1-10-20171030.pdf>. Acesso em: 03 abr. 2023.

BERTAGLIA, P. Roberto. **Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento**. São Paulo: Saraiva, 2006.

BORDEAUX-REGO, Ricardo; PAULO, Goret Pereira; SPRITZER, Ilda Maria de Paiva; ZOTES, Luis Pérez. **Viabilidade econômico-financeira de projetos**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

COLETIVO, Crescente. **Água Mineral Itiquira**. Youtube. 31 de jan. de 2022. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=qMFuXlrVMrQ>. Acesso em: 06 de abr. 2023.

CORREA, C.T.C.; OLIVEIRA, M. N. C. **Análise econômico – financeira da empresa**. AMBEV – Universidade federal do Pará, instituto de ciências sociais aplicadas – Faculdade de Ciências Contábeis. Pará, 2009.

DAMODARAN, Ashwat. **Finanças Corporativas Aplicadas: Manual do Usuário**. Porto Alegre, Makron Books, 2004.

HERRERA, Rafael. **A função de compras como potencial fonte de competitividade**. 2001. Disponível em: <https://www.guiadelogistica.com.br/>. Acesso em: 04 maio 2023.

LARENTIS, Fabiano. **Comportamento do consumidor**. Ed. Lesde Brasil S/A: Curitiba-PR, 2012.

MORANTE, Antônio Salvador. **Análise das Demonstrações Financeiras**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

NAKAGAWA, Marcelo. **ANÁLISE SWOT (CLÁSSICO)**. SEBRAE. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME\\_Analise-Swot.PDF](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Analise-Swot.PDF). Acesso em: 09 maio 2023.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à administração financeira: texto e exercícios**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

Ross, S. A.; Westerfield, R. W.; Jordan, B. D.; **Princípios de Administração Financeira**. Segunda Edição – Ed. Atlas, 2002.

SAMANEZ, Carlos P. **Matemática financeira**. 3. ed. São Paulo: Pearsons, 2005.

THEISGES, Gabriele; LOPES, Mariana; CIPRIANO, Monique. **ESTUDO DE CASO: Armazenagem e estoque de uma distribuidora de água**. 2019. UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA. Centro Socioeconômico. Departamento de Ciências da Administração. Disponível em: <file:///C:/Users/1415942/Downloads/Trabalho%20distribuidora.pdf>. Acesso em: 05 jun. 2023.