



# **Trabalho de Conclusão de Curso**

**Rosângela Machado da Silva**

Belo Horizonte  
2023

**Rosângela Machado da Silva**

# **Empresa RQ**

## **Reciclagem de Qualidade**

Relatório final apresentado à disciplina Trabalho de Conclusão de Curso, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Dr. Luiz Antônio de Carvalho Godinho

Belo Horizonte  
2023

## SUMÁRIO

<b>1 SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>5</b>
1.1 PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO.....	5
1.2 EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL.....	7
1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	7
1.4 MISSÃO.....	7
1.5 VISÃO.....	7
1.6 FORMA JURÍDICA .....	8
1.7 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO .....	8
1.8 CAPITAL SOCIAL .....	8
1.9 FONTE DE RECURSOS .....	9
<b>2 ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>10</b>
2.1 CLIENTES.....	10
2.2 CONCORRENTES .....	11
2.3 FORNECEDORES .....	12
<b>3 PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>13</b>
3.1 PRODUTOS E SERVIÇOS.....	13
3.2 PREÇO.....	15
3.3 DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO .....	15
3.4 DISTRIBUIÇÃO E VENDAS .....	16
3.5 LOCALIZAÇÃO .....	16
<b>4 PLANO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>18</b>
4.1 ANÁLISE DE SWOT .....	18
4.2 BSC.....	20
<b>5 PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>22</b>
5.1 LAYOUT .....	22
5.2 CAPACIDADE PRODUTIVA.....	23
5.3 PROCESSOS OPERACIONAIS .....	23
5.4 PLANO DE PESSOAL.....	24
<b>6 PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>25</b>

6.1	INVESTIMENTO INICIAL .....	25
6.1.1	Investimentos fixos .....	25
6.1.2	Investimentos pré-operacionais .....	26
6.1.3	Estoques iniciais.....	26
6.1.4	Capital de Giro.....	26
6.1.5	Investimento total e fontes de recursos .....	28
6.2	GASTOS COM PESSOAL.....	29
6.3	REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS.....	30
6.4	PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS.....	31
6.5	CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO.....	32
6.6	PREVISÃO DE VENDAS.....	23
6.6.1	Tamanho do mercado consumidor .....	33
6.6.2	Faturamento de negócios semelhantes.....	33
6.6.3	Expectativa de crescimento das vendas.....	33
6.6.4	Sazonalidade .....	33
6.6.5	Fatores econômicos e governamentais .....	34
6.6.6	Informações de mídias especializadas.....	34
6.6.7	Capacidade produtiva do seu negócio.....	34
6.6.8	Capacidade produtiva do seu fornecedor.....	34
6.6.9	Logística de compra e venda.....	35
6.7	IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO.....	36
6.8	PROJEÇÕES FINANCEIRAS .....	36
6.8.1	Fluxo de caixa .....	37
6.8.2	Projeção de resultados.....	37
6.9	ANÁLISE DE INVESTIMENTO.....	38
<b>7</b>	<b>ELEVATOR PITCH.....</b>	<b>39</b>
<b>8</b>	<b>BUSINESS MODEL CANVAS .....</b>	<b>40</b>
<b>9</b>	<b>FEIRA DO EMPREENDEDOR .....</b>	<b>41</b>
<b>10</b>	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>43</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>44</b>
	<b>APÊNDICE.....</b>	<b>45</b>

## 1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A proposta de desenvolvimento desse plano de negócio baseia-se na separação dos equipamentos eletrônicos (televisores, tablets, notebooks, smartphones, etc.) que não são mais utilizados por empresas e pela população em geral, a arrecadação será realizada através da criação de postos de coleta: os equipamentos avariados serão consertados; os equipamentos que não tem conserto as peças serão separadas e encaminhadas para serem reaproveitadas como matéria-prima dentro do processo industrial da fabricação de outros equipamentos; o material separado será divulgado no mercado de resíduos, que trata-se de um software que cria uma rede de contatos entre quem produz resíduos, transforma-os, deseja comprar ou precisa transportá-los.

Nesse enfoque, a implantação desse plano de negócio além de contribuir para a preservação do meio ambiente, contribuirá para a imagem positiva das empresas colaboradoras, resolverá o problema do excesso de lixo eletrônico, gerará receita para a RQ (Reciclagem de qualidade), visto que as peças reaproveitáveis serão separadas e leiloadas em sites direcionados e os demais materiais serão encaminhados para cooperativas de reciclagem credenciadas pela Fundação Estadual do Meio Ambiente de Minas Gerais (FEAM).

### 1.1 PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO

A RQ (Reciclagem de Qualidade) é uma empresa de pequeno porte que busca coletar, reaproveitar, reciclar e descartar lixos eletrônicos, para praticar o empreendedorismo sustentável, onde o lixo eletrônico será separado por empresas e pessoas físicas será coletado e transformado (equipamentos serão remontados com alta qualidade e baixo custo), serão revendidos com valores acessíveis para gerar receita e contribuir para a preservação do meio ambiente.

A motivação ocorreu através da necessidade de preservar o meio ambiente, visto que grande parte do lixo eletrônico é descartado em aterros ou lixões e isso causa impactos a saúde pública devido aos metais pesados, gera danos ao meio ambiente através da contaminação de solos, lençóis freáticos e os organismos da fauna e da flora e, além disso, reduz o tempo de vida dos aterros sanitários, nesse viés, a RQ (Reciclagem de Qualidade) conseguiu enxergar nesses equipamentos uma

forma de reaproveita-los, para gerar renda através de uma matéria prima que seria descartada e contribuir com a sociedade através da venda de equipamentos eletrônicos semi-novos e de alta qualidade.

A RQ consertará e venderá geladeiras, congeladores e outros equipamentos refrigeradores, equipamentos de computação e telecomunicações, equipamentos eletrônicos de consumo e painéis solares, televisores, monitores e telas.

Os produtos serão diferenciados pelo fato de possuírem alta qualidade, baixo custo e selo do empreendedorismo sustentável.

O produto além de ser reciclado, será consertado através de peças testadas e com garantia de fábrica.

A RQ terá como clientes a população em geral, ou seja, toda e qualquer pessoa que precisar de equipamentos eletrônicos e com baixo custo, tais clientes pagarão para adquirir o produto por se tratar de um produto útil, com alta qualidade, testado e com baixo custo.

O investimento inicial da RQ é definido através do montante financeiro necessário para que o empreendimento deixe de ser um mero projeto no papel e torne-se realidade., ou seja, representa quanto de dinheiro é preciso ter para que a RQ comece efetivamente a funcionar. Dentro dos cálculos é preciso inserir todos os custos iniciais da empresa, indo desde o necessário para montagem da infraestrutura, treinamentos, marketing, bem como os gastos para abrir um CNPJ.

Nesse contexto levou-se em consideração os investimentos fixos (imobilizado), investimento pré-operacional e investimento em capital de giro (capital inicial e estoque inicial).

Diante desse modelo, a empresa RQ parte da premissa de que, o valor que utilizar, de acordo com o mercado, é o valor máximo a ser cobrado e que a lucratividade de seus produtos dependerá da forma como irá tratar seus custos e os critérios de rateio que se utilizará. Dessa forma a empresa estipulará o preço a ser cobrado e deduzirá a margem mínima que deseja obter extraindo o valor máximo que o produto poderá custar para a empresa.

Com base em cálculos realizados o prazo de retorno do investimento será de 1 (um) ano. O ponto de equilíbrio é uma técnica que estuda as relações existentes entre os custos fixos, custos variáveis e o lucro da empresa. Esta análise, nos mostra exatamente o ponto que as vendas totais de uma empresa serão suficientes para cobrir

os custos, equilibrando, portanto, a relação receita e custo.

## 1.2 EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Administradores do negócio:

Rosângela Machado da Silva, graduando em administração de empresas pela FAMIG, atua no ramo da administração de empresas há mais de 10 anos.

Paulo Machado da Silva, contador, atua no mercado de administração de empresas há aproximadamente 20 anos.

Ambos residem na cidade de Belo Horizonte/ MG.

## 1.3 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Razão social: RQ (Reciclagem de Qualidade) LTDA.

Nome fantasia: Reciclare

Localização: Rua 1º de abril, nº 10, Bairro Jardim América, Belo Horizonte/ MG.

## 1.4 MISSÃO

A RQ (Reciclagem de Qualidade) tem como Missão prestar serviços através do conserto de equipamentos para venda, obedecendo e respeitando os órgãos fiscalizadores, com presteza aos clientes e qualidade em todas as etapas dos serviços.

## 1.5 VISÃO

Ser referência em serviços de reciclagem e empreendedorismo sustentável, ser uma empresa reconhecida em todo o estado de Minas Gerais.

## 1.6 FORMA JURÍDICA

Empresa de Pequeno Porte (EPP) sociedade limitada LTDA.

## 1.7 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Simplex Nacional que se conceitua como um regime para micro e pequenas empresas, com faturamento anual de até R\$4,8 milhões.

Os impostos reunidos na guia do regime são:

- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Programa de Integração Nacional (PIS);
- Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- Imposto sobre Circulação de Serviços de Qualquer Natureza (ISS);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

## 1.8 CAPITAL SOCIAL

O capital social é composto pelos recursos que serão aplicados no negócio, portanto, informou-se o valor e o percentual investidos de cada sócio.

**Tabela 1** – Capital Social

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
Sócio 1	Rosângela Machado da Silva	R\$ 2000.000,000	50%
Sócio 2	Paulo Machado da Silva	R\$ 2000.000,000	50%
<b>Total</b>			<b>100,00</b>

**Fonte:** Desenvolvido pela Autora (2023)

## 1.9 FONTE DE RECURSOS

A origem dos recursos financeiros necessários para a abertura da empresa ocorreu através de capital próprio. Os recursos aplicados nesse negócio serão recursos próprios, provenientes dos sócios da empresa. O valor que será aplicado na

empresa encontra-se em uma conta poupança como pessoa física.

O Capital Próprio é obtido a partir da diferença entre tudo o que a empresa possui (ativos) e deve a terceiros (passivo), sendo também conhecido como patrimônio líquido. É a soma do capital social e suas variações, além de lucros e demais reservas.

## 2 – ANÁLISE DE MERCADO

### 2.1 CLIENTES

A proposta de desenvolvimento desse projeto baseia-se na coleta, reaproveitamento, reciclagem, venda e descarte de lixos eletrônicos de forma sustentável, ou seja, realizará a coleta de resíduos, reciclará e colocará a matéria prima novamente no mercado.

Nesse contexto, a empresa RQ (Reciclagem de qualidade) tem como vertente criar parcerias com a população, com empresas e fabricantes, para que ocorra a separação dos equipamentos eletrônicos inutilizados (televisores, tablets, notebooks, smartphones, etc.), a coleta será realizada através da criação de postos e datas de coleta: os equipamentos avariados serão consertados; os equipamentos que não tem conserto as peças serão separadas e encaminhadas para serem reaproveitadas como matéria-prima dentro do processo industrial da fabricação de outros equipamentos; o material separado será divulgado no mercado de resíduos, que trata-se de um software que cria uma rede de contatos entre quem produz resíduos, transforma-os, deseja comprar ou precisa transportá-los.

A coleta de sucata eletrônica é uma ação que visa promover a reutilização de materiais secundários, gerados pelo ramo da tecnologia, nesse sentido o Quadro 1 demonstra as características gerais dos clientes.

**Quadro 1** : Características gerais dos clientes RQ

<b>CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS CLIENTES</b>		
<b>PERFIL DOS CLIENTES</b>	Faixa etária	16 anos a 80 anos
	Sexo	Masculino e Feminino
	Composição familiar	1 (um) membro; Casal; Casal e filhos (crianças e adolescentes); Casal, filhos, avós, tios, sobrinhos e agregados.
	Profissão	Indiferente
	Renda	População: R\$ 1.320,00 a R\$ 7.000,00 Empresas pequeno porte: faturamento anual de R\$ R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões
	Escolaridade	Educação básica, Técnica e Superior
	Estado civil	solteiro, casado, separado, divorciado e viúvo
	<b>INTERESSES E COMPORTAMENTO</b>	Quantidade por clientes
Frequência de consumo		6 em 6 meses
Locais de compra		Site e loja física
Preço do produto		R\$ 300,00 a R\$ 5000,00

<b>MOTIVAÇÃO DE COMPRA</b>	Prazo de pagamento	À vista; ou em 6 x sem juros
	Prazo de entrega	5 dias úteis
	Qualidade	Em conformidade com as especificações pretendidas
	Marca	RQ (Reciclagem de qualidade)
	Atendimento	Ponto de venda; Telefônico; Online (chats e mídias sociais)
	Preços pagos	R\$ 300,00 a R\$ 5000,00
	Localização	Sede: Belo Horizonte/ MG
<b>MERCADO</b>	Tamanho	Constante crescimento
	Situação do mercado	Reciclagem de equipamentos como celulares e computadores movimenta fortunas, ajuda a preservar o meio ambiente e oferece oportunidade de trabalho para milhares de brasileiros
	Sazonalidade	Sim, positiva e negativa, com interferência das datas comemorativas e promoções realizadas por fabricantes e comerciantes de produtos novos.
	Intensidade	Pouca

**Fonte:** Desenvolvido pelo Aurora (2023)

## 2.2 CONCORRENTES

Recorrer a uma empresa que compra lixo eletrônico é a solução para muitos fabricantes ou mesmo usuários desses equipamentos que querem dar uma destinação final correta a esses componentes no fim de sua vida útil, e sem comprometer o meio ambiente, nesse viés, o Quadro 2 demonstra o perfil dos concorrentes da empresa RQ.

**Quadro 2 :** Concorrentes empresa RQ

<b>PRINCIPAIS CONCORRENTES</b>		
<b>PERFIL DOS CONCORRNTES</b>	Concorrentes	Empresas de coleta e reciclagem de lixo eletrônico; Fabricantes e vendedores de produtos novos; Lojas de manutenção de produtos elétricos e eletrônicos
	Localização	Belo Horizonte
	Quantidade	4 (quatro) empresas
	Faturamento	Margem de lucro líquido é de 33 a 38%
	Qualidade dos produtos	Em conformidade com as especificações pretendidas
	Preço	R\$ 300,00 a R\$ 5000,00
	Condição de pagamento	À vista; 30, 60, 90, 120 dias
	Serviços disponibilizados	Coleta, triagem, reciclagem, descarte correto de materiais.
	Canais de venda	Site e loja física
	Publicidade	Mídias físicas e digitais
	Tempo de entrega	5 dias úteis
		- Coleta

	Garantias oferecidas	- Triagem - Reciclagem - Destinação correta
--	----------------------	---

**Fonte:** Desenvolvido pelo Aurora (2023)

### 2.3 FORNECEDORES

Quando um produto eletrônico sai da indústria, do seu fabricante, segue um caminho natural para as vendas e consumo. Acontece que após anos de uso, estes equipamentos ficam defasados devido a diversos fatores, como atualização de softwares, lançamento de novos produtos da mesma marca ou de concorrentes, ou mesmo fim da vida útil. Sendo necessário os serviços de uma empresa especializada no descarte correto e ou reaproveitamento desses materiais. O reaproveitamento e o funcionamento da RQ requerem a utilização de outras matérias primas, portanto o Quadro 3 demonstra o perfil dos fornecedores da empresa RQ.

**Quadro 3 :** Fornecedores empresa RQ

FORNECEDORES		
<b>PERFIL DOS FORNECEDORES</b>	Preços	Ferramentas: R\$ 3000,00 Peças recicladas ou novas: R\$ 10,00 a R\$ 100,00. Combustível: 2.000,00 Uniformes: R\$ 1.000,00 Materiais de escritório: R\$ 200,00 Materiais de limpeza: R\$ 300,00
	Condições de pagamentos	À vista; 30, 60, 90
	Prazos de entrega	3 (três dias úteis)
	Capacidade produtiva	Instalada
	Localização	Belo Horizonte/ MG
	Quantidade fornecedores disponíveis	Alta demanda

**Fonte:** Desenvolvido pelo Aurora (2023)

### 3 PLANO DE MARKETING

#### 3.1 PRODUTO E SERVIÇOS

A empresa RQ (Reciclagem de qualidade) buscar entregar experiências e soluções diferenciadas para conquistar seus clientes, portanto através da reutilização do lixo eletrônico entregará um produto final ao consumidor, nesse viés prestará o seguinte serviço:

O lixo eletrônico será coletado e enviado para uma central que fará a triagem do material e o transformará em equipamentos reutilizáveis ou separará peças que poderão ser utilizadas para consertar outros equipamentos.

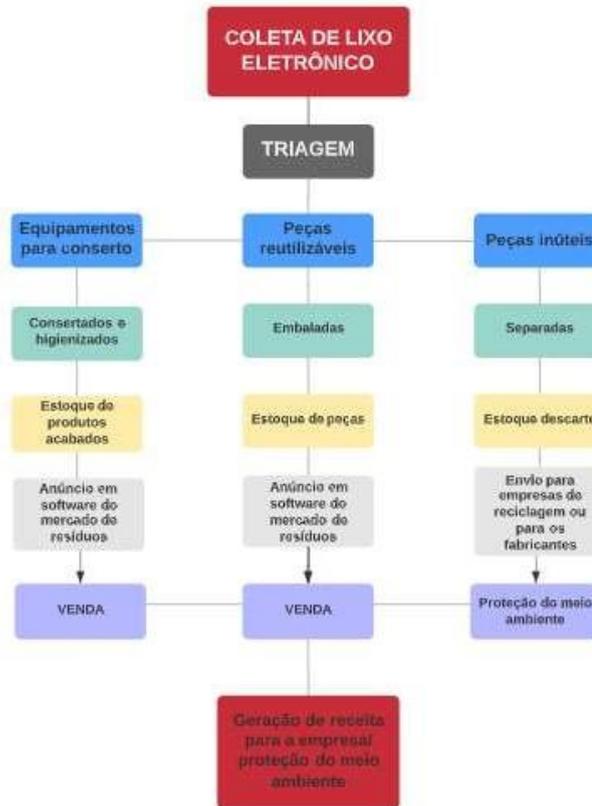
Em suma o projeto visa a prestação de serviços através do conserto de equipamentos para venda, ou seja, aparelhos consertados serão vendidos, peças reaproveitadas serão vendidas, aparelhos que não podem ser consertados e as peças inúteis, serão encaminhadas para empresas parceiras para serem descartados, conforme demonstrado no Quadro 4.

**Quadro 4 - Entregas do projeto**

ENTREGAS	DATA
Coleta de Lixo eletrônico	Coleta realizada peça RQ através de agendamento
Triagem	Material recolhido será encaminhado para o setor de triagem da RQ
Conserto dos equipamentos	Os equipamentos ou peças serão recuperados por equipe especializada
Separação das peças reutilizáveis	As peças reutilizáveis serão inseridas em outros equipamentos ou revendidas
Separação das peças inúteis	Peças inutilizáveis serão encaminhadas para empresas parceiras para correta destinação
Estoque de produtos acabados	Encaminhados para loja física e armazenados no setor de estoque
Estoque de peças	Encaminhados para loja física e armazenados no setor de estoque
Estoque descarte	Armazenado em específico para envio para empresas parceiras
Anúncio dos produtos em software do mercado de resíduos	Venda pela internet
Venda dos produtos	Site e loja física
Geração de receita e proteção do meio ambiente	Foco central da RQ
Garantia	Selo de qualidade RQ; 1 ano de garantia para todos os produtos vendidos

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

### Fluxograma 1 - Estrutura Analítica do Projeto (EAP)



**Fonte:** Desenvolvido pelo Autora (2023)

A Estrutura Analítica de Projetos (EAP) é uma representação gráfica do projeto que evidencia seus componentes e as atividades necessárias à sua conclusão (MENEZES, 2009). A EAP possibilita uma maior organização das atividades, bem como o direcionamento das equipes, materiais e recursos financeiros envolvidos com cada etapa ou atividade.

### Figura 1 – Logomarca RQ (Reciclagem de qualidade)



**Fonte:** Desenvolvido pelo Autora (2023)

### 3.2 PREÇO

A formação de preço será realizada com base na Concorrência, visto que o processo de formação de preço baseado na concorrência é um modelo onde as empresas partem dos valores constantes do mercado onde compara seus preços de acordo com concorrentes que comercializem o mesmo produto (PADOVEZE, 2013).

Diante desse modelo, a empresa RQ parte da premissa de que, o valor que utilizar, de acordo com o mercado, é o valor máximo a ser cobrado e que a lucratividade de seus produtos dependerá da forma como irá tratar seus custos e os critérios de rateio que se utilizará. Dessa forma a empresa estipulará o preço a ser cobrado e deduzirá a margem mínima que deseja obter extraindo o valor máximo que o produto poderá custar para a empresa.

O preço dependerá do tipo de equipamentos que será consertado, bem como dos gastos que serão necessários para garantir seu fiel funcionamento, portanto a estipulação do preço será por equipamento.

Com a definição desse custo a empresa irá produzi-lo ou comercializá-lo com o preço estipulado e o custo passa a ser denominado como custo-meta.

$$\frac{\text{Preço de venda de mercado}}{(-) \text{ Margem de lucro desejada}}$$

As formas de pagamento utilizadas pela Empresa RQ serão dinheiro em espécie, cartão de crédito e débito, transferência bancária e pix, e os prazos para pagamento contemplarão as opções de pagamento à vista ou 6 x sem juros no cartão.

### 3.3 DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO

Busca-se coletar, reaproveitar, reciclar e descartar lixos eletrônicos, para praticar o empreendedorismo sustentável, onde o lixo eletrônico separado (separado por empresas, fabricantes e população) será coletado e transformado, além de contribuir para a preservação do meio ambiente gerará receita para a RQ.

Nesse sentido, a divulgação dos produtos será realizada através de panfletagem, para conscientizar a população acerca da separação dos equipamentos

eletrônicos que não são utilizados, sobre os riscos de descartar o e-lixo (lixo eletrônico) em lixões a céu aberto e aterros sanitários.

Contactar pessoalmente empresas que possuem estoque de e-lixo, demonstrar a importância de reaproveitá-los, sugerir a coleta e dependendo do material fazer propostas para compra.

Utilizará as mídias sociais para divulgar a empresa e conscientizar a população, tendo em vista que além de aumentar a visibilidade, as redes sociais são ótimos canais de relacionamento com o público, desta forma, a empresa RQ conhecerá a opinião real dos seus clientes em relação a prestação de serviço e assim construirá uma relação de proximidade.

### 3.4 DISTRIBUIÇÃO E VENDAS

- Os produtos ou serviços chegarão aos clientes através de loja própria, a RQ possuirá sede própria em Belo Horizonte/ MG.
- Lojas on-line, em que as vendas acontecerão através do site da empresa e divulgação em software do mercado dos resíduos.
- Além da utilização de plataformas online para venda e divulgação dos produtos, como *instagram, facebook, youtube*.

### 3.5 LOCALIZAÇÃO

A empresa RQ funcionará na cidade de Belo Horizonte/ MG, na Rua 1º de abril, nº 10, Bairro Jardim América, conforme demonstrado na Figura 2. A empresa funcionará em uma rua pouco movimentada, mas com fácil acesso às principais avenidas do bairro e que interligam-se com o centro urbano. A região possui saneamento básico e coleta seletiva três vezes na semana, as pessoas que moram no bairro são aparentemente tranquilas. No bairro não existe nenhum concorrente e os fornecedores encontram-se a menos de 10 km de distância.

**Figura 2** – RQ (Reciclagem de qualidade)



**Fonte:** Desenvolvido pelo Autora (2023)

A RQ pode auxiliar na destinação ecologicamente correta das sucatas eletrônicas, eletrodomésticos, máquinas e equipamentos de informática, equipamentos com alta demanda de descarte na referida cidade.

## 4 PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 ANÁLISE SWOT

Dornelas (2009) defende que a estratégia do negócio depende de como a empresa trabalha junto ao seu mercado consumidor, como se diferencia da concorrência e como procura agregar maior valor ao seu consumidor a fim de conquistá-lo. Para que a organização estabeleça uma estratégia de marketing vencedora deve conhecer muito bem o mercado onde atua ou pretende atuar.

Portanto a Análise SWOT é uma ferramenta muito eficiente que analisa fatores positivos e negativos para identificar fatores internos e externos que podem interferir no projeto da RQ.

**Quadro 5:** Análise SWOT “RQ”

	FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
	FORÇA	FRAQUEZA
FATORES INTERNOS	1 - Produto útil para a sociedade em decorrência do baixo custo. 2 – Imagem positiva da empresa perante a sociedade, no que tange a preservação do meio ambiente.	1 - Produto usado, diante de um mercado altamente competitivo e com recorrentes promoções de produtos novos. 2 – A manutenção da empresa dependerá da coleta e da doação de equipamentos eletrônicos inutilizados.
	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
	FATORES EXTERNOS	1 – Aumentar a visibilidade da importância do correto descarte de lixo eletrônico, através de campanhas de conscientização nas mídias sociais: instagram, facebook, youtube . 2 – Obter lucro, através da reutilização e reciclagem de produtos que seriam descartados.

**Fonte:** Desenvolvido pelos autores

É de suma importância entender quais são os fatores que podem influenciar a decisão de compra dos potenciais clientes da RQ (reciclagem de qualidade). É certo que diante da crise financeira que perpassa o Brasil, e do exponencial crescimento tecnológico, a sociedade vive um cenário tecnológico, onde as pessoas não “vivem”

sem equipamentos eletrônicos, sejam para uso doméstico, uso pessoal ou profissional.

### **Força**

- 1 - Produto útil para a sociedade em decorrência do baixo custo.
- 2 – Imagem positiva da empresa perante a sociedade, no que tange a preservação do meio ambiente

➤ Objetivo estratégico: Desenvolverá um produto que seguirá todos os parâmetros de qualidade de um produto novo, para suprir as expectativas da inclusão de um produto “novo” em um mercado altamente competitivo. Utilizará o selo de qualidade RQ atrelado ao símbolo da reciclagem para que os clientes criem uma imagem positiva da empresa e para que essa imagem seja projetada na aceitação do produto.

### **Fraqueza**

1 - Produto usado, diante de um mercado altamente competitivo e com recorrentes promoções de produtos novos.

2 – A manutenção da empresa dependerá da coleta e da doação de equipamentos eletrônicos inutilizados.

➤ Objetivo estratégico: Manter padrões de qualidade e criar parcerias com empresas e realizar uma campanha eficiente de conscientização da sociedade.

### **Oportunidades**

1 – Aumentar a visibilidade da importância do correto descarte de lixo eletrônico, através de campanhas de conscientização nas mídias sociais: instagram, facebook, youtube .

2 – Obter lucro, através da reutilização e reciclagem de produtos que seriam descartados.

- Objetivo estratégico: Criar campanhas de conscientização para obter uma matéria prima com o menor custo possível e obter lucro através de sua reutilização e reciclagem.

## **Ameaças**

1 - Crise financeira 2

– Concorrência

- Objetivo estratégico: Criará um planejamento financeiro para ter uma reserva em caso de queda de vendas, para não prejudicar todo o andamento da empresa e terá uma gestão estratégia de estoque para evitar desperdício ou falta de giro e atentar-se aos preços e qualidade da concorrência para produzir com qualidade e preços acessíveis aos clientes.

## 4.2 BSC

Conforme Padoveze (2007) o Balanced Scorecard – BSC é um sistema de informação para gerenciamento da estratégia empresarial. Traduz a missão e a estratégia da empresa em um conjunto abrangente de medidas de desempenho financeiras e não-financeiras que serve de base para um sistema de medição e gestão estratégica, portanto o Quadro 6 classificam os objetivos estratégicos traçados na Análise de SWOT conforme as quatro perspectivas do Balanced Scorecard - BSC (Financeira, Cliente, Processos Internos e Inovação, Aprendizado).

**Quadro 6** - Balanced Scorecard

OBJETIVO	INDICADORES	META	AÇÕES
<b>FINANCEIRA</b>			
1 - Crise financeira	Endividamento	Não deixar a crise financeira afetar a empresa	1 - Criar um planejamento financeiro para ter uma reserva em caso de queda de vendas, para não prejudicar todo o andamento da empresa. Ter um gestão estratégia de estoque para evitar desperdício ou falta de giro
2 – Concorrência	Produtividade	Produzir com qualidade superior à concorrência,	2 - Atentar-se aos preços e qualidade da concorrência para produzir com qualidade e preços acessíveis aos clientes.

		cumprir prazos de entrega.	
<b>CLIENTES</b>			
1 - Produto usado, diante de um mercado altamente competitivo e com recorrentes promoções de produtos novos.	Efetividade	Desenvolver produtos com qualidade e baixo custo	1 - Manter padrões de qualidade
2 – A manutenção da empresa dependerá da coleta e da doação de equipamentos eletrônicos inutilizados.	Capacidade	Convencer as empresas da importância de descartar o lixo eletrônico	➤ 2 - Realizar uma campanha eficiente de conscientização da sociedade.
<b>PROCESSOS INTERNOS</b>			
1 - Produto útil para a sociedade em decorrência do baixo custo.	Produto acessível a todos os públicos	Demonstrar através da qualidade do produto que compensa utilizar equipamentos reciclados	1 - Desenvolverá um produto que seguirá todos os parâmetros de qualidade de um produto novo, para suprir as expectativas da inclusão de um produto “novo” em um mercado altamente competitivo.
2 – Imagem positiva da empresa perante a sociedade, no que tange a preservação do meio ambiente	Eficiência	Atrair o selo da reciclagem à qualidade do produto	2 - Utilizará o selo de qualidade RQ atrilado ao símbolo da reciclagem para que os clientes criem uma imagem positiva da empresa e para que essa imagem seja projetada na aceitação do produto.
<b>APRENDIZAGEM E CRESCIMENTO</b>			
1 - Incluir um produto diferenciado no mercado, com selo RQ e selo de reciclagem	Produção de qualidade	Produção padronizada e verificada	1 - Encará os produtos reciclados e recuperados pela RQ como uma forma inovadora de incluir um novo produto no mercado
2 – Agregar valor ao produto usado.	Qualidade	Produto com qualidade e baixo custo	2 – Desenvolverá produtos com padrão aceitável de qualidade para agregar valor ao produto.

**Fonte:** Desenvolvido pelos autores

O BSC, decididamente, não é apenas um painel de indicadores, mas uma ferramenta gerencial de indiscutível utilidade para facilitar o trabalho dos líderes empresariais na construção de sistemas de gestão estratégica (CHIAVENATO E NETO, 2003, p. 61).

## 5 PLANO OPERACIONAL

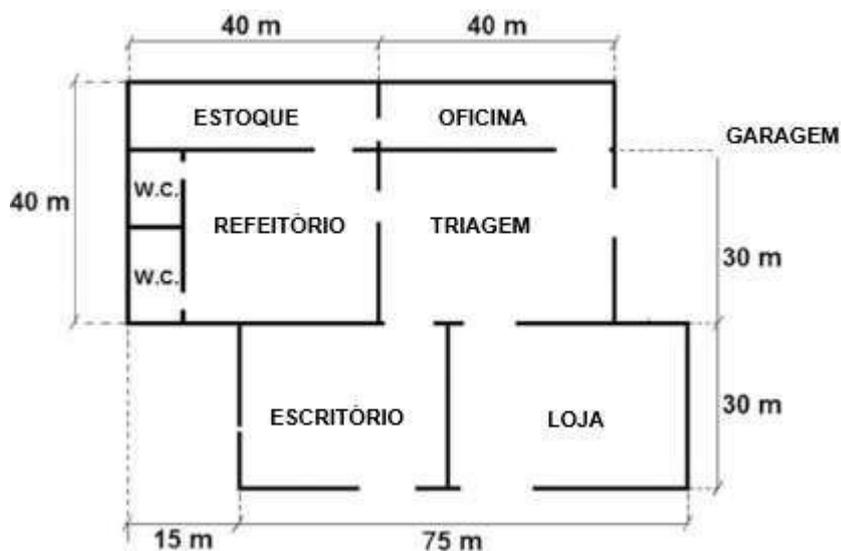
### 5.1 LAYOUT

Trata-se de um projeto baseado no empreendedorismo sustentável, que apresentará propostas para gerar renda através da correta destinação do lixo eletrônico, e para minimizar os impactos ocasionados pelo incorreto descarte desses resíduos no meio ambiente.

Será realizada campanha para que as pessoas separem o lixo eletrônico em casa ou nos pontos de coleta. O lixo eletrônico será coletado. O lixo eletrônico será encaminhado para a RQ. O material coletado passará por uma triagem. Equipamentos que tem conserto, serão consertados. Peças em bom estado serão separadas. Equipamentos consertados e peças reaproveitáveis serão divulgadas no software do mercado dos resíduos, para venda. Equipamentos que não tem utilidade serão encaminhados para a empresa BH recicla para que sejam completamente reciclados ou serão coletados pelos fabricantes.

A Empresa RQ possui a loja física para venda de produtos, setor de triagem, oficina, estoque, refeitório, banheiro masculino, banheiro feminino, escritório e garagem. Todos os cômodos são iluminados e ventilados, Conforme Figura 2.

**Figura 2** – Layout RQ



**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

## 5.2 CAPACIDADE PRODUTIVA

A empresa RQ é uma empresa de pequeno porte e pretende consertar aproximadamente 10 equipamentos por turno, com 1 turno de 8 horas por dia, 6 dias na semana.

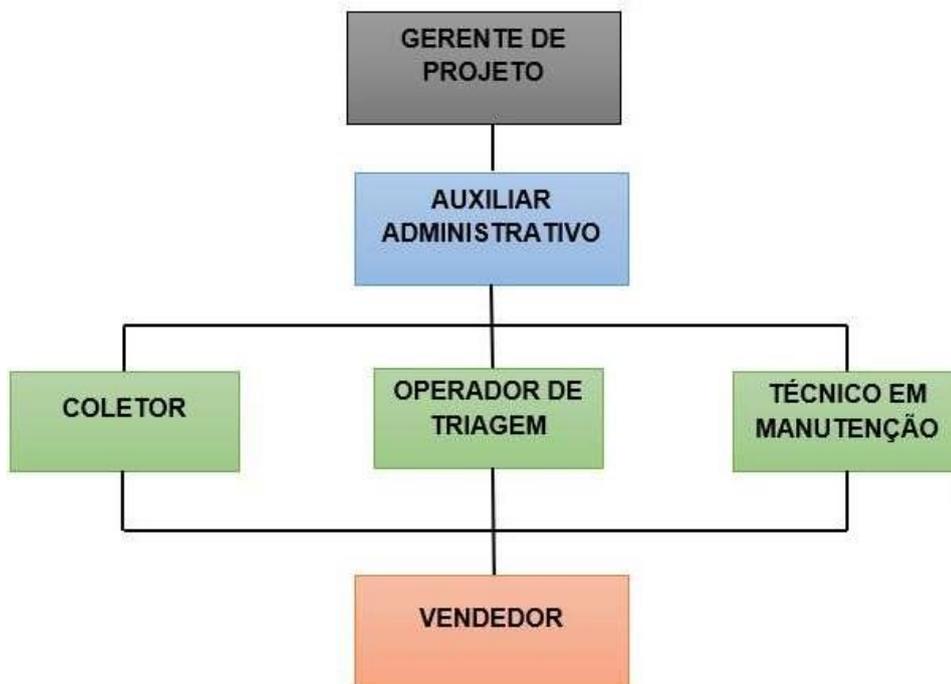
Quantidade máxima de produção: 20 equipamentos por dia/ 120 por semana/ 480 ao mês.

Quantidade máxima de clientes que podem ser atendidos: 300 clientes

Estimativa capacidade instalada:  $480 / 300 \times 100 = 160$

## 5.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

**Fluxograma 2** – Equipe do projeto



**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

O Quadro 7 demonstra a modelagem do projeto.

**Quadro 7** – Modelagem do projeto

COMO?		QUEM?	PARA QUEM?	
<b>PARCEIROS CHAVE:</b> - Comunidade local - Coletores - Doadores - Colaboradores	<b>ATIVIDADES CHAVE:</b> Coleta, reciclagem de lixo eletrônico.	<b>PROPOSTA DE VALOR:</b> Prestação de serviços que contribuirá com a preservação do meio ambiente, com a imagem visual da cidade, além de gerar receita para a Empresa	<b>RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES:</b> Oferecer produtos inovadores, com qualidade e preço acessível.	<b>SEGMENTO DE CLIENTES:</b> - Empresas de manutenção em geral - Pessoas físicas - Técnicos em manutenção
	<b>RECURSOS CHAVE:</b> - Físicos - Financeiros - Logísticos		<b>CANAIS:</b> - Telefone - WhatsApp - Site - Software	
<b>ESTRUTURA DE CUSTOS:</b> Aluguel, insumos, ferramentas, energia elétrica, água, folhas de pagamento, impostos, comissões.		<b>FONTES DE RECEITAS:</b> - Convênio com empresas parceiras - Cartão de crédito - Boleto bancário		
<b>QUANTO?</b>				

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

#### 5.4 PLANO DE PESSOAL

A Empresa RQ possui 2 (dois) sócios, 1 (um) sócio é responsável pela prospecção de clientes e o outro é responsável pela administração da empresa, mas todas as responsabilidades e decisões são divididas.

O Quadro 8 demonstra a quantidade de funcionários e respectivos funções

FUNÇÃO	QUANTIDADE
Responsáveis pela triagem	2
Responsável pela manutenção	2
Responsável pela venda	1
Responsável pela coleta	2
Suporte administrativo	1
<b>Total</b>	<b>8</b>

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

## 6 PLANO FINANCEIRO

### 6.1 INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial da RQ é definido através do montante financeiro necessário para que o empreendimento deixe de ser um mero projeto no papel e torne-se realidade., ou seja, representa quanto de dinheiro é preciso ter para que a RQ comece efetivamente a funcionar. Dentro dos cálculos é preciso inserir todos os custos iniciais da empresa, indo desde o necessário para montagem da infraestrutura, treinamentos, marketing, bem como os gastos para abrir um CNPJ.

Nesse contexto levou-se em consideração os investimentos fixos (imobilizado), investimento pré-operacional e investimento em capital de giro (capital inicial e estoque inicial).

#### 6.1.1 Investimentos fixos

Os investimentos necessários para infraestrutura, espaço físico, máquinas e equipamentos, veículos, móveis, utensílios etc., foram demonstrados na Tabela 1.

**Tabela 2:** Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	VI. Uni.	Total
1	Prateleira loja	3	R\$ 150,00	R\$ 450,00
2	Balcão loja	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
3	Cadeira loja	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
4	Computador loja	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
5	Rack escritório	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
6	Cadeira escritório	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
7	Computador escritório	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
8	Armário escritório	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
9	Mesa refeitório	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
10	Cadeira refeitório	6	R\$ 60,00	R\$ 360,00
11	Balcão triagem	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
12	Prateleira estoque	6	R\$ 150,00	R\$ 900,00
13	Mesa oficina	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
14	Ferramentas oficina	Variadas	-	R\$ 3000,00
15	Veículo	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
16	Coletores	8	R\$ 1.000,00	R\$ 8.000,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 36.460,00</b>

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

### 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Os gastos realizados antes do início das atividades do negócio, despesas com a legalização da empresa, reforma do imóvel, treinamento de pessoal, publicidade, etc., foram demonstrados na Tabela 2.

**Tabela 3** – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	Publicidade	R\$ 2.083,50
2	Logo marca e website	R\$ 500,00
3	Materiais gráficos	R\$ 300,00
4	Impostos	R\$ 1000,000
5	Contratação de funcionários	R\$ 1000,00
6	Assessoria jurídica e administrativa	R\$ 2.000,00
7	Reforma do imóvel	R\$ 10.000,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 16.883,50</b>

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

### 6.1.3 Estoques iniciais

Os valores necessários para o início do funcionamento da empresa, bem como gastos com a fabricação do produto (matéria-prima) ou com a compra de mercadorias para revenda foram demonstrados na Tabela 3.

**Tabela 4** – Estoque iniciais

Item	Descrição	Qto.	Vi. Uni.	Total
1	Peças para reposição	100	R\$ 30,00	R\$ 3000,00
2	Parafusos (pacote/ 1000)	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
3	Cola	5	R\$ 8,00	R\$ 40,00
4	Tinta	5	R\$ 20,00	R\$ 100,00
5	Etiquetas (pacote/ 1000)	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
6	Ferramentas	Variadas	R\$ 3000,00	R\$ 3000,00
7	Cabos	100	R\$ 20,00	R\$ 2000,00
8	EPI	8	R\$ 50,00	R\$ 400,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 8.580,00</b>

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

### 6.1.4 Capital de Giro

Capital de giro é o valor que a empresa possui disponível para pagar suas despesas operacionais e serve para manter a empresa aberta e circulando, portanto,

realizou-se o cálculo da necessidade líquida de capital de giro necessária para o financiamento das operações. Considerou-se o prazo médio de venda, o prazo médio de compra e o prazo médio de estocagem (matérias-primas e produtos acabados).

**PMR** = Soma de (prazos em dias x valores) / soma de todos os valores

Cliente	Valor	Comprado em	Pago em	Prazo
Carla Souza Monteiro	2.000,00	05/03/2022	05/04/2022	31 dias
João Maria da Silva	2.500,00	06/04/2022	05/06/2022	60 dias
Marcelo Felipe Costa	1.450,00	07/04/2022	27/04/2022	20 dias
Total	R\$ 5.950,00			

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

$$PMR = (31 \times 2.000,00) + (60 \times 2.500,00) + (20 \times 1.450,00) / 5.950,00$$

$$PMR = 62.000,00 = 150.000,00 + 29.000,00 / 5.950,00$$

$$= 241.000,00 / 5950,00$$

$$PMR = 40,50$$

O prazo médio de recebimento é de 40 dias.

**PMP** = Soma de (prazos em dias x valores) / soma de todos os valores.

Fornecedor	Material	Valor	Prazo
Infortec	Peças para reposição	R\$ 3000,00	<b>60 dias</b>
Infortec	Parafusos (pacote)	R\$ 10,00	<b>60 dias</b>
PS Informática	Cola	R\$ 40,00	<b>45 dias</b>
PS Informática	Tinta	R\$ 100,00	<b>45 dias</b>
PS Informática	Etiquetas	R\$ 30,00	<b>45 dias</b>
PS Informática	Ferramentas	R\$ 3000,00	<b>45 dias</b>
PS Informática	Cabos	R\$ 2000,00	<b>45 dias</b>
Soluseg	EPI	R\$ 400,00	<b>30 dias</b>
Total	R\$ 8.580,00		

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

$$PMP = \text{Valor Materiais} = R\$ 8.580,00$$

$$PMP = (3010,00 \times 60) + (5170,00 \times 45) + (400 \times 30) / 8.580,00$$

$$PMP = 180,600 + 232,650 + 12.000 / 8.580,00$$

$$PMP = 425,250 / 8580,00$$

$$PMP = 49,56$$

A Empresa RQ tem um prazo médio de pagamento de 49 dias.

**PME** = (estoque médio / custo das mercadorias vendidas) x 360

500 produtos armazenados/ 2 = 250 (R\$ 250,00 unidade de produto)

$(250/ R\$ 280.0000) \times 360 = 3,2$

O prazo médio de armazenamento, no período analisado, foi de 3,2 dias.

Tendo em vista que o PMP se encontra mais elevado que o PMR, o dinheiro entra mais rápido a fim de cumprir as obrigações com os fornecedores. Quando o prazo de recebimento for menor do que o de pagamento, a situação é favorável, no caso a empresa RQ precisa pagar os fornecedores no prazo de 49 dias e recebe os pagamentos no prazo de 40 dias.

$NGC = \text{Contas a Receber} + \text{Estoque} - \text{Contas a pagar}$

$NGC = R\$ 5.950,00 + 125.000,00 - (R\$ 36.460,00 + R\$ 15.300,00 + R\$ 8.580,00)$

$NGC = R\$ 130.950,00 - 60.340,00$

$NGC = R\$ 70.610,00$  (sobrando)

#### 6.1.5 Investimento total e fontes de recursos

Realizou-se um resumo totalizando os investimentos iniciais e informando as fontes de recursos, demonstrados nas Tabelas 4 e 5.

**Tabela 5** - Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 36.460,00
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 15.300,00
3	Estoques iniciais	R\$ 8.580,00
4	Capital de giro	R\$ 70.610,00
<b>Total</b>		

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

**Tabela 6** – Fonte de recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios (imóvel)	R\$ 1.000.000,00	100
2	Recursos de terceiros	---	
<b>Total</b>			<b>100</b>

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

## 6.2 GASTOS COM PESSOAL

Realizou-se a apuração dos gastos com pessoal considerando os seguintes itens: salários, encargos trabalhistas, provisão de 13º salário, provisão de férias, gastos com benefícios e transporte. Demonstrados nas Tabelas 6 e 7.

**Tabela 7** – Gastos com pessoal (exemplo)

Item	Função	No. de Empregados	Salário	Total
1	Separadores	2	R\$ 1.344,00	R\$ 2688,00
2	Técnicos	2	R\$ 1.828,00	R\$ 3.656,00
3	Vendedor	1	R\$ 1.362,74	R\$ 2.725,48
4	Coletores	2	R\$ 1.700,00	R\$ 3.400,00
5	Auxiliar administrativo	1	R\$ 1.486,34	R\$ 2972,68
Total				

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

**Tabela 8** – Encargos, provisões e despesas com pessoal

SEPARADORES					
Descrição	Mês 1	Mês 2	...	Mês 12	Total
Salário	R\$ 1.344,00	R\$ 1.344,00		R\$ 1.344,00	R\$ 16.128,00
Encargos sociais	R\$ 107,55	107,55		107,55	R\$ 1.2960,60
Provisão de 13º	R\$ 111,95	111,95		111,95	R\$ 1.343,40
Provisão de Férias	R\$ 204,65	204,65		204,65	R\$ 2.455,80
<b>Subtotal</b>					
Desp. Alimentação	R\$ 658,00	R\$ 658,00		R\$ 658,00	R\$ 7.896,00
Desp. Transporte	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 270,72	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 270,72		R\$ 288,00 – 6% (salário) = 270,72	R\$ 3.248,64
<b>Sub Total</b>	R\$ 2696,87	R\$ 2696,87		R\$ 2696,87	R\$ 32,362,44
<b>Total</b>	2 funcionários				R\$ 64.724,88
TÉCNICOS					
Descrição	Mês 1	Mês 2	...	Mês 12	Total
Salário	R\$ 1.362,74	R\$ 1.362,74		R\$ 1.362,74	R\$ 16.352,88
Encargos sociais	R\$ 109,01	R\$ 109,01		R\$ 109,01	R\$ 1.308,12
Provisão de 13º	R\$ 113,51	R\$ 113,51		R\$ 113,51	R\$ 1.362,12
Provisão de Férias	R\$ 151,40	R\$ 151,40		R\$ 151,40	R\$ 1.816,80
<b>Subtotal</b>					
Desp. Alimentação	R\$ 658,00	R\$ 658,00		R\$ 658,00	R\$ 7.896,00
Desp. Transporte	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 206,24	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 206,24		R\$ 288,00 – 6% (salário) = 206,24	R\$ 2.474,88
<b>Sub - Total</b>	R\$ 2.449,50	R\$ 2.449,50		R\$ 2.449,50	R\$ 29,3934,00
<b>Total</b>	1 funcionário				R\$ 75.982,08
VENDEDOR					
Descrição	Mês 1	Mês 2	...	Mês 12	Total

Salário	R\$ 1.344,00	R\$ 1.344,00		R\$ 1.344,00	R\$ 16.128,00
Encargos sociais	R\$ 107,55	107,55		107,55	R\$ 1.2960,60
Provisão de 13°	R\$ 111,95	111,95		111,95	R\$ 1.343,40
Provisão de Férias	R\$ 204,65	204,65		204,65	R\$ 2.455,80
<b>Subtotal</b>					
Desp. Alimentação	R\$ 658,00	R\$ 658,00		R\$ 658,00	R\$ 7.896,00
Desp. Transporte	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 270,72	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 270,72		R\$ 288,00 – 6% (salário) = 270,72	R\$ 3.248,64
<b>Total</b>	R\$ 2696,87	R\$ 2696,87		R\$ 2696,87	R\$ 32.362,44
<b>COLETOR</b>					
<b>Descrição</b>	<b>Mês 1</b>	<b>Mês 2</b>	<b>...</b>	<b>Mês 12</b>	<b>Total</b>
Salário	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00		R\$ 1.700,00	R\$ 20.400,00
Encargos sociais	R\$ 136,00	R\$ 136,00		R\$ 136,00	R\$ 1.632,00
Provisão de 13°	R\$ 141,61	R\$ 141,61		R\$ 141,61	R\$ 1.699,32
Provisão de Férias	R\$ 188,87	R\$ 188,87		R\$ 188,87	R\$ 2.266,44
<b>Subtotal</b>					
Desp. Alimentação	R\$ 658,00	R\$ 658,00		R\$ 658,00	R\$ 7.896,00
Desp. Transporte	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 186,00	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 186,00		R\$ 288,00 – 6% (salário) = 186,00	R\$ 2.232,00
<b>Sub - Total</b>	R\$ 3010,48	R\$ 3010,48		R\$ 3010,48	R\$ 36.125,76
<b>Total</b>	2 funcionários				R\$ 72.251,25
<b>AUXILIAR ADMINISTRATIVO</b>					
<b>Descrição</b>	<b>Mês 1</b>	<b>Mês 2</b>	<b>...</b>	<b>Mês 12</b>	<b>Total</b>
Salário	R\$ 1.486,34	R\$ 1.486,34		R\$ 1.486,34	R\$ 17.836,08
Encargos sociais	R\$ 118,90	R\$ 118,90		R\$ 118,90	R\$ 1.426,80
Provisão de 13°	R\$ 123,81	R\$ 123,81		R\$ 123,81	R\$ 1.485,72
Provisão de Férias	R\$ 165,57	R\$ 165,57		R\$ 165,57	R\$ 1.986,84
<b>Subtotal</b>					
Desp. Alimentação	R\$ 658,00	R\$ 658,00		R\$ 658,00	R\$ 7.896,00
Desp. Transporte	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 198,82	R\$ 288,00 – 6% (salário) = 198,82		R\$ 288,00 – 6% (salário) = 198,82	R\$ 2.385,84
<b>Total</b>	R\$ 2.751,44	R\$ 2.751,44		R\$ 2.751,44	R\$ 33.017,00

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

### 6.3 REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS

O pró-labore é uma das formas de remuneração para os sócios da empresa, ou seja, atua como um salário, sendo essencial para o sucesso do negócio. É recomendável que todo empresário, de empreendimento de pequeno e médio porte, estabeleça uma remuneração pró-labore para custear suas despesas pessoais. Contudo, não existe uma regra específica para calcular o valor. Pode ser uma quantia fixa, calculada de acordo com a função de cada sócio, ou variável, quando se baseiam um percentual do lucro líquido mensal.

A remuneração dos sócios da empresa RQ será inicialmente fixa (1° ano),

conforme demonstrado na Tabela 8.

**Tabela 9** – Remuneração dos sócios

Item	Sócio	Valor
1	Rosângela Machado da Silva	R\$ 3.000,00
2	Paulo Machado da Silva	R\$ 3.000,00
<b>Total</b>		

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

#### 6.4 PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

Apurou-se os gastos da empresa considerando: custos fixos, custos variáveis, despesas fixas, despesas variáveis, custos indiretos e serviços terceirizados. Foi realizado o cálculo dos gastos anuais contendo no mínimo, cinco períodos.

**Tabela 10** - Projeção de despesas

CUSTOS FIXOS						
Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Salário dos colaboradores	R\$ 232.920,93	R\$ 241.368,84	R\$ 250.123,15	R\$ 268.595,83	R\$ 278.337,65
2	Manutenção e conservação	1.560,00	1.700,40	1.853,44	2.020,25	2.202,07
3	Serviços de limpeza	R\$ 720,00	R\$ 880,00	R\$ 980,00	R\$ 990,00	R\$ 1.100,00
4	Contas de telefone, água, luz, IPTU	4.080,00	4.447,20	4.847,45	5.283,72	5.759,25
5	Combustível	3.600,00	6.540,00	7.128,60	7.770,17	8.469,49
	<b>Total</b>	R\$ 242.880,93	R\$ 254.936,44	R\$ 264.932,64	R\$ 284.659,97	R\$ 295.868,46
CUSTOS VARIÁVEIS						
Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Matéria-prima	R\$ 12.000,00	R\$ 13.000,00	R\$ 13.600,00	R\$ 14.000,00	R\$ 14.900,00
2	Mão de obra temporária	R\$ 3.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.500,00	R\$ 6.000,00
3	Etiquetas	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 140,00
4	Embalagens	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 330,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
	<b>Total</b>	R\$ 15.250,00	R\$ 17.250,00	R\$ 19.050,00	R\$ 20.070,00	R\$ 21.540,00
DESPESAS FIXAS						
Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Contas de telefone, água e luz	R\$ 6.240,00	R\$ 6.280,00	R\$ 6.340,00	R\$ 6.480,00	R\$ 6.490,00
2	Conta de gás	R\$ 720,00	R\$ 840,00	R\$ 900,00	R\$ 936,00	R\$ 960,00
3	Conta de internet	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 140,00
4	Honorários contador	12.000,00	13.080,00	14.257,20	15.540,35	16.938,98
5	Manutenção e conservação	1.560,00	1.700,40	1.853,44	2.020,25	2.202,07
	<b>Total</b>	R\$ 8.520,00	R\$ 8.960,00	R\$ 9.240,00	R\$ 9.462,00	R\$ 9.650,00
DESPESAS VARIÁVEIS						
Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Manutenção de computador	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 330,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00

2	Acidente de trabalho	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 330,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
3	Problemas no sistema de esgoteo água	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 140,00
4	Custos de TI	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 330,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
5	Taxas e multas	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 330,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
6	Problemas fiscais	R\$ 720,00	R\$ 840,00	R\$ 900,00	R\$ 936,00	R\$ 960,00
	<b>Total</b>	R\$ 1.360,00	R\$ 1.480,00	R\$ 2.340,00	R\$ 2.856,00	R\$ 3.100,00

#### CUSTOS INDIRETOS

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Materiais de limpeza	600,00	654,00	712,86	777,02	846,95
2	Materiais de escritório	R\$ 140,00	R\$ 180,00	R\$ 220,00	R\$ 230,00	R\$ 240,00
3	Depreciação	14.519,80	14.519,80	14.519,80	14.519,80	14.519,80
	<b>Total</b>	R\$ 380,00	R\$ 420,00	R\$ 460,00	R\$ 470,00	R\$ 520,00

#### SERVIÇOS TERCEIRIZADOS

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Manutenção da firma	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 330,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
2	Motoboy	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 120,00	R\$ 140,00
5	Segurança	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 330,00	R\$ 450,00	R\$ 500,00
	<b>Total</b>	R\$ 380,00	R\$ 380,00	R\$ 780,00	R\$ 1.020,00	R\$ 1.140,00

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

## 6.5 CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO

A Tabela 10 demonstra o custo do produto e/ou serviço conforme o ramo de atividade da empresa (comércio, indústria e serviços). Considerou-se o *mix* de produtos ou serviços, os custos de produção e comercialização, a incidência de tributações, os custos indiretos e as despesas indiretas.

**Tabela 11** – Custos do produto ou serviço

Item	Descrição dos custos	Valor
1	Conserto de equipamento eletrônico	R\$ 200,00
2	Venda do equipamento consertado	R\$ 30,00
3	Seleção de peças utilizáveis	R\$ 20,00
	<b>Total</b>	R\$ 250,00

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

## 6.6 PREVISÃO DE VENDAS

A previsão de vendas foi realizada de acordo com a capacidade produtiva, o potencial do mercado e a estratégia de marketing da empresa. Considerando as seguintes questões:

#### 6.6.1 Tamanho do mercado consumidor:

Número de consumidores da sua região atendida: 300

Número de concorrentes da sua região atendida: 4

Consumo médio por cliente da empresa: R\$ 2.000,00

$5.000,00 \times 20 = 100.000,00$  (área de atuação residências atendidas)

$100.000,00 / 5 = 20.000,00$  (residências por empresa concorrente).

Clientes mensal:  $300 \times 2.000,00 = \text{R\$ } 600.000,00 / 300 = 2.000,00$  (consumo médio de cada cliente)

Potencial do mercado:  $2.000,00 \times 100.000,00 = 2000.000,000$

Potencial de mercado:  $2000.000,000 / 5 = 40.000,00$

#### 6.6.2 Faturamento de negócios semelhantes

Consultas faturamento mensal realizadas através de CNPJ:

ReciclaBH: R\$ 1.200.000,00

Eureciclo: R\$ 900.000,00

RQ: R\$ 600.000,00

E-letro: R\$ 580.000,00

E-lixo JQ: R\$ 500.000,00

#### 6.6.3 Expectativa de crescimento das vendas

Espera-se que as vendas cresçam através do serviço diferenciado que a empresa prestará, visto que venderá equipamentos eletrônicos, com alta qualidade e baixo custo.

#### 6.6.4 Sazonalidade

No 1º semestre do ano as vendas tendem a cair e a aumentar a partir do 2º semestre.

#### 6.6.5 Fatores econômicos e governamentais

Fatores econômicos que interferem no desenvolvimento da empresa: sistema de tributação, juros, inflação, câmbio e a própria economia local

Fatores governamentais que interferem no desenvolvimento da empresa: segurança dos produtos, lei de igualdade de oportunidades, direitos do consumidor, leis trabalhistas, leis de direitos autorais.

#### 6.6.6 Informações de mídias especializadas

Através da utilização de mídias especializadas é possível trabalhar com uma fonte de informação de credibilidade para definir estratégias eficientes e aprimorar a divulgação, direcionando cada mensagem para o público correto, aumentando a assertividade e a repercussão dos temas relacionados à empresa.

#### 6.6.7 Capacidade produtiva do seu negócio

A empresa RQ é uma empresa de pequeno porte e pretende consertar aproximadamente 10 equipamentos por turno, com 1 turno de 8 horas por dia, 6 dias na semana.

Quantidade máxima de produção: 20 equipamentos por dia/ 120 por semana/ 480 ao mês.

Quantidade máxima de clientes que podem ser atendidos: 300 clientes

Estimativa capacidade instalada:  $480 / 300 \times 100 = 160$

#### 6.6.8 Capacidade produtiva do seu fornecedor

Principal fornecedor: Infortec (reposição de peças)

- A Infortec opera em um único turno de 8 horas por dia.
- O tempo de produção de 1 peça é de 1,2 minutos.
- A empresa precisa realizar preparação das máquinas e manutenção preventiva, o que demanda 70 minutos diários.
- A empresa opera com uma eficiência de 90%.

Capacidade instalada = Produção por hora x hora/dia (descontando os 70 minutos) =  
 $(60/1,2) \times 410 = 20500$  peças/ dia

Capacidade nominal = horas disponíveis x eficiência x utilização = 8 horas x  
 $((18450/205000) \times 100) \times ((20500/(24 \times 8)) \times 100) = 7687500/mês$

Capacidade efetiva = capacidade disponível – perdas planejadas = 480 min – 70 min =  
 410 min x 50 = 20500 peças/dia

Capacidade realizada (se considerarmos a capacidade de 90%) = capacidade disponível  
 – perdas não planejadas = 20500 x 0,9 = 18450 peças/ dia

#### 6.6.9 Logística de compra e venda

- Geração de lixo eletrônico (pessoa físicas e jurídicas)
- Planejamento operacional (separação dos resíduos nos pontos de coleta)
- Recolhimento
- Triagem
- Consertos dos equipamentos e separação de peças reutilizáveis
- Análise teste de qualidade do produto
- Produto acabado
- Comercialização (loja física e online)

#### 6.7 IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO

Apuração do valor dos tributos a serem recolhidos e projeção de gastos no período de quatro anos utilizando a Tabela 11. Considerou-se para os cálculos o regime de tributação simples nacional.

**Tabela 12** - Impostos sobre faturamento

Período	Faturamento	Alíquota	Imposto a pagar
Ano 1	<b>429.606,00</b>	Simples: 11,65% Pis: 0,65% ICMS/ ISS: 8% Cofins: 3%	Simples: 50.049,10 Pis: 2.792,44 ICMS/ ISS: 34.368,48 Cofins: 12.888,18 Total: <b>50.049,10</b>
Ano 2	<b>468.270,54</b>	Simples: 11,65% Pis: 0,65% ICMS/ ISS: 8% Cofins: 3%	Simples: 54.553,52 Pis: 3.043,76 ICMS/ ISS: 37.461,64 Cofins: 14.048,12

			Total: <b>54.553,52</b>
Ano 3	<b>510.414,89</b>	Simples: 11,65% Pis: 0,65% ICMS/ ISS: 8% Cofins: 3%	Simples: 59.463,33 Pis: 3.317,70 ICMS/ ISS: 40.833,19 Cofins: 15.312,45 Total: <b>59.463,33</b>
Ano 4	<b>556.352,23</b>	Simples: 11,65% Pis: 0,65% ICMS/ ISS: 8% Cofins: 3%	Simples: 64.815,03 Pis: 3.616,29 ICMS/ ISS: 44.508,18 Cofins: 16.690,57 Total: <b>64.815,03</b>
<b>Total</b>	1.964.643,66		228.880,98

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

## 6.8 PROJEÇÕES FINANCEIRAS

Apresentação das projeções financeiras considerando os dados informados no Plano de negócio.

### 6.8.1 Fluxo de caixa

Elaboração do fluxo de caixa da empresa de acordo com as despesas e receitas previstas.

**Tabela 13** – Fluxo de caixa previstas

Item	Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Investimento inicial (100.800,00)					
2	Saldo de caixa inicial	16.146,00	60.741,39	360.442,24	687.116,16	1.043.190,73
<b>3</b>	<b>Total de entradas</b>	138.900,00	429.606,00	468.270,54	510.414,89	556.352,23
3.1	Receita de vendas	138.900,00	429.606,00	468.270,54	510.414,89	556.352,23
<b>4</b>	<b>Total de saídas</b>	108.824,41	144.424,95	156.116,42	168.860,11	182.750,74
4.1	(-) Despesas Produção	3.480,00	8.880,00	9.679,20	10.550,33	11.499,86
4.2	(-) Água, luz, telefone, internet, IPTU	4.080,00	4.447,20	4.847,45	5.283,72	5.759,25
4.3	(-) Aluguel e condomínio	9.000,00	9.810,00	10.692,90	11.655,26	12.704,23
4.4	(-) Material de limpeza	600,00	654,00	712,86	777,02	846,95
4.5	(-) Depreciação	14.519,80	14.519,80	14.519,80	14.519,80	14.519,80
4.6	(-) Manutenção e conservação	1.560,00	1.700,40	1.853,44	2.020,25	2.202,07
4.7	(-) Honorário Contador	12.000,00	13.080,00	14.257,20	15.540,35	16.938,98
4.8	(-) Publicidade	2.083,50	6.444,09	7.024,06	7.656,22	8.345,28
4.9	(-) Pró-labore	36.000,00	39.240,00	42.771,60	46.621,04	50.816,94
4.10	(-) Outros (% sobre subtotal)	1.000,00	2.180,00	2.376,20	2.590,06	2.823,17
4.11	(-) Impostos e Contribuições	15.301,11	35.621,46	38.827,39	42.321,86	46.130,82
4.15	(-) Compra de Mercadorias	600,00	1.308,00	1.425,72	1.554,03	1.693,90

4.17	(-) Despesas Pré-Operacionais		5.000,00	-	-	-	-
4.18	(-) Combustível		3.600,00	6.540,00	7.128,60	7.770,17	8.469,49
4.19	(-) Serviços com terceiros		-	-	-	-	-
<b>5</b>	<b>Saldo do Período</b>	(100.800,00)	30.075,59	285.181,05	312.154,12	341.554,78	373.601,49
6	Depreciação		14.519,80	14.519,80	14.519,80	14.519,80	14.519,80
<b>7</b>	<b>Fluxo líquido de caixa</b>	(100.800,00)	60.741,39	360.442,24	687.116,16	1.043.190,73	1.431.312,02

Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

## 6.8.2 Projeção de resultados

Elaboração do demonstrativo de resultado do negócio conforme a Tabela

14.

**Tabela 14** – Projeção de resultados

Descrição	Mês	Ano 1	Ano 2
	Valor (R\$)	Valor (R\$)	Valor (R\$)
<b>1. Receita com vendas</b>	11.575,00	138.900,00	429.606,00
<b>2. Custos variáveis totais</b>			
2.1 (-) Custos de materiais e/ou das mercadorias vendidas	180,00	3.480,00	8.880,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	1.348,49	15.301,11	35.621,46
2.3 (-) Gastos com vendas	173,63	2.083,50	6.444,09
<b>Subtotal de (2- 2.1+2.2+2.3)</b>	1.702,11	20.864,61	50.945,55
<b>3. Margem de contribuição (1-2)</b>	9.872,89	118.035,39	378.660,45
<b>4. Custos fixos total</b>	7.246,65	82.959,80	93.479,40
<b>5. Lucro/Prejuízo líquido (3-4)</b>	2.626,24	35.075,59	285.181,05

Descrição	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	Valor (R\$)	Valor (R\$)	Valor (R\$)
<b>1. Receita com vendas</b>	468.270,54	510.414,89	556.352,23
<b>2. Custos variáveis totais</b>			
2.1 (-) Custos de materiais e/ou das mercadorias vendidas	9.679,20	10.550,33	11.499,86
2.2 (-) Impostos sobre vendas	38.827,39	42.321,86	46.130,82
2.3 (-) Gastos com vendas	7.024,06	7.656,22	8.345,28
<b>Subtotal de (2- 2.1+2.2+2.3)</b>	55.530,65	60.528,41	65.975,96
<b>3. Margem de contribuição (1-2)</b>	412.739,89	449.886,48	490.376,26

<b>4. Custos fixos total</b>	100.585,7 7	108.331,71	116.774,78
<b>5. Lucro/Prejuízo líquido (3-4)</b>	312.154,1 2	341.554,78	373.601,49

**Fonte:** Elaborado pela Autora (2023)

## 6.9 ANÁLISE DE INVESTIMENTO

**Valor Presente Líquido (VPL):** O Valor Presente Líquido – VPL apresentou resultado positivo de R\$ 457.878,05.

Por apresentar resultado positivo pode-se afirmar que por este indicador o projeto é viável.

**Prazo de Retorno do Investimento (*Payback*):** Para estimar o tempo de retorno do investimento foi utilizado o indicador financeiro Período de *PayBack*, no qual apurou que a expectativa do retorno será em até 15 meses.

**Taxa Interna de Retorno (TIR):** A Taxa Interna de Retorno – TIR atingiu 15,5% a.a. em média, maior que a TMA definida como meta em 10%.

**Ponto de Equilíbrio (PE):** O ponto de equilíbrio é uma técnica que estuda as relações existentes entre os custos fixos, custos variáveis e o lucro da empresa. Esta análise, nos mostra exatamente o ponto que as vendas totais de uma empresa serão suficientes para cobrir os custos, equilibrando, portanto, a relação receita e custo.

**Lucratividade:** As projeções de vendas foram estimadas de acordo com a autora e citadas como metas. No primeiro ano a empresa atingirá uma receita de R\$ 138.900,00 com lucro de R\$ 35.075,59 representando 25,25% de índice de lucratividade.

**Rentabilidade:** Taxa interna de retorno – Além de ser considerada uma ferramenta sofisticada, o TIR analisa um percentual da rentabilidade do projeto.

## 7 - ELEVATOR PITCH

E-lixo, resíduos de equipamento eletroeletrônico ou lixo eletrônico possuem o mesmo significado: produtos elétricos e eletrônicos quebrados, danificados ou sem utilidade por algum motivo e pilhas descarregadas que devem ser descartados.

Na maioria das vezes esses produtos são jogados no lixo comum ou ficam esquecidos em alguma parte da casa, porém eles podem ser reciclados, ou seja, podem ser transformados em outras matérias-primas em vez de ser colocados em aterros sanitários, portanto, a RQ (Reciclagem de qualidade), está à disposição para resolver esse problema.

Coletamos os resíduos em sua residência e o transformamos em benefício para o meio ambiente, através da reciclagem e de seu correto descarte.

Estamos à disposição para melhor informá-lo.

## 8 - BUSINESS MODEL CANVAS

Canvas (APÊNDICE)

## 9 - FEIRA DO EMPREENDEDOR

A feira do empreendedor é um evento realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) em diversos estados brasileiros. O evento é realizado anualmente e reúne milhares de participantes, sendo eles visitantes ou expositores.

O principal objetivo da feira do empreendedor é incentivar o empreendedorismo no Brasil. Os eventos buscam gerar oportunidades de negócios e conectar pessoas físicas com empresas de pequeno e médio porte.

Tendo em vista que o maior público frequentador do evento são empreendedores que já possuem um negócio próprio ou estão em processo de estruturação, a RQ expos sua ideia demonstrando como um computador “velho” que estava jogado no lixo pode ser reciclado e reaproveitado para montar outras máquinas ou manter seu pleno funcionamento através da substituição de algumas peças.

### - Folder 1



- Folder 2



**COMPOSIÇÃO MÉDIA**

Material	Porcentagem
PLÁSTICO	18%
METAIS	27%
COMPONENTES ELETRÔNICOS	22%
BORRACHAS	10%
OUTROS	23%

**O QUE É?**  
 Todo produto eletroeletrônico e seus componentes que não possuem mais utilidade para o usuário, seja por defeito ou por estar obsoleto. - Serviço Brasileiro de Resíduos de Equipamentos Eletroeletrônicos - REEE.

**CATEGORIAS**

Linha Verde	Linha Amarela	Linha Branca	Linha Azul
Desktops, notebooks, impressoras e periféricos similares. São uma boa opção para reciclar, pois não são muito difíceis de separar e reciclar, e são compostos por metais e plásticos.	Televisores, monitores, DVD's e produtos de áudio. São uma boa opção para reciclar, pois não são muito difíceis de separar e reciclar, e são compostos por metais e plásticos.	Geladeiras, refrigeradores e congeladores. Regula-se a separação de gás e a reciclagem de óleo. São uma boa opção para reciclar, pois não são muito difíceis de separar e reciclar, e são compostos por metais e plásticos.	Batedores, liquidificadores, batedores elétricos e similares. São uma boa opção para reciclar, pois não são muito difíceis de separar e reciclar, e são compostos por metais e plásticos.

**! DICAS!**  
 Dica para pequenos negócios! Celulares, placas de circuito impresso e monitores são boas oportunidades para reciclagem.

**PROCESSO DE RECICLAGEM**

**USUÁRIO** → **COLETA** → **TRIAGEM** → **DESTINAÇÃO** → **USUÁRIO**

**DESTINAÇÃO**

- REPARO - Realização dos reparos, especialmente aos programados, a fim de prolongar a vida útil.
- REMANUFATURA - Reciclagem de produtos reutilizando os componentes e materiais por meio de técnicas inovadoras.
- RECICLAGEM - Destinação dos resíduos eletrônicos para reciclagem.

**DESCARTE/TERMINAÇÃO (UTILIZAÇÃO DE GÁS)**  
**RECONDIÇÃO E DESTINAÇÃO POR USO DE MATERIAIS**

## 10 CONCLUSÃO

Através do desenvolvimento desse plano de negócios foi possível verificar que os resíduos eletrônicos se caracterizam através da rápida obsolescência de equipamentos eletrônicos. Os equipamentos eletrônicos podem conter chumbo, mercúrio, arsênico, cádmio, cobre, berilo, bário, cromo, níquel, zinco, prata, ouro e produtos químicos para retardar chamas.

Durante a realização desse projeto surgiram dificuldades relacionadas à elaboração da Estrutura Analítica do Projeto (EAP), ao orçamento e ao mapeamento dos riscos, porém, todas as dúvidas foram sanadas através de pesquisas. Foi possível compreender que o sucesso de um empreendimento depende da forma como ele será planejado e que se as fases do projeto não forem atendidas, poderá gerar desperdício de tempo e de dinheiro.

Através dessa proposta é possível gerar receita através de resíduos que seriam descartados na natureza e contribuirá ativamente para a sociedade e meio ambiente, tendo em vista que dará a destinação correta para os lixos eletrônicos.

Esse plano foi elaborado com sucesso, tendo em vista que ao ser colocado em prática, todos os objetivos serão atendidos.

Diminuirá o acúmulo de lixo eletrônico através do reaproveitamento dos equipamentos; a população será conscientizada acerca da separação dos equipamentos eletrônicos que não são utilizados, visto que o parte do sucesso do projeto dependerá das coletas que serão realizadas; automaticamente a população ao despejar os resíduos eletrônicos nos pontos de coleta estará conscientizada sobre os riscos de descartar o lixo eletrônico em lixões a céu aberto e aterros sanitários. Através do funcionamento do plano os impactos ambientais diminuirão e a reciclagem do lixo eletrônico gerará renda para a RQ (Reciclagem de qualidade).

## REFERÊNCIAS

CLELAND, D. I.; IRELAND, L. R. **Gerência de Projetos**. Rio de Janeiro: Reichmann& Afonso, 2012. 324p.

LUCIDCHART. **Projeto EAP**, 2021. Disponível em:  
[https://lucid.app/lucidchart/849e66b5-a74a-4e25-a467-2b03062c5a3a/edit?beaconFlowId=FC8749766CC221E7&page=0\\_0#](https://lucid.app/lucidchart/849e66b5-a74a-4e25-a467-2b03062c5a3a/edit?beaconFlowId=FC8749766CC221E7&page=0_0#). Acesso em 05 de abr. 2023.

MEGRA, M. **Os caminhos do lixo**. São Paulo: Átomo, 2012. 220p.

## APÊNDICE

### - Canvas do projeto



Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

- Logomarca RQ (Reciclagem de qualidade)



Fonte: Elaborado pela Autora (2023)

- RQ (Reciclagem de qualidade)



Fonte: Elaborado pela Autora (2023)