

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO  
ITAJAÍ**

**CAROLAINÉ CACHOEIRA**

**EcoSanit Soluções Locação de Banheiros Químicos  
São Francisco do Sul-SC**

**PRESIDENTE GETÚLIO  
2024**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO**

**ITAJAÍ**

**CAROLAINÉ CACHOEIRA**

**UM ESTUDO PARA PLANO DE NEGÓCIO, VIABILIDADE DA IMPLANTAÇÃO DE  
ALUGUEL DE BANHEIROS QUÍMICOS**

Trabalho a ser apresentado para a disciplina de Pesquisa do curso de Administração, área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, para obtenção de nota final da disciplina.

**PRESIDENTE GETÚLIO**

**2024**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO**

**ITAJAÍ**

**CAROLAINÉ CACHOEIRA**

**UM ESTUDO PARA PLANO DE NEGÓCIO, VIABILIDADE DA IMPLANTAÇÃO DE  
ALUGUEL DE BANHEIROS QUÍMICOS**

Trabalho de conclusão de curso de administração, do Centro Universitário para o desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como condições parciais para obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. M.e Carlos Eduardo Strey

**PRESIDENTE GETÚLIO**

**2024**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO**

**ITAJAÍ**

**CAROLAINÉ CACHOEIRA**

**UM ESTUDO PARA PLANO DE NEGÓCIO, VIABILIDADE DA IMPLANTAÇÃO DE  
ALUGUEL DE BANHEIROS QUÍMICOS**

Trabalho de conclusão de curso de administração, do Centro Universitário para o desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, a ser apreciado pela banca examinadora formada por:

---

Prof. M.e Carlos Eduardo Strey

Banca examinadora

---

Professor (a)

---

Professor (a)

**PRESIDENTE GETÚLIO**

**2024**

## **AGRADECIMENTOS**

A você, meu DEUS, que tornou tudo isso possível ao longo de toda a minha vida, meu muito obrigado. Em todos os momentos, reconheço cada vez mais que você é, o meu maior mestre.

Aos meus pais cuja responsabilidade por cada sucesso e cada conquista que alcanço será sempre lembrado e honrado.

A esta Universidade, ao seu corpo diretivo e administrativo, meu sincero agradecimento pela oportunidade que me proporcionaram. Aos meus professores e ao meu orientador, minha gratidão não apenas por ensinar, mas por me fazerem aprender e crescer.

Meu muito obrigada!

Sempre faço o que não consigo fazer, para aprender o que não sei! ”

***(Pablo Picasso)***

## RESUMO

O presente estudo tem como objetivo analisar a viabilidade de um plano de negócios para a EcoSanit Soluções, uma empresa voltada à locação de banheiros químicos e sociais sustentáveis, com sede em São Francisco do Sul/SC, e atuação direcionada para eventos de grande porte e obras de infraestrutura. O trabalho inicia-se com uma revisão dos fundamentos teóricos essenciais para a criação de um plano de negócios estruturado e competitivo. Em seguida, é realizada uma análise de mercado para identificar o perfil dos clientes e as necessidades específicas do setor, utilizando uma metodologia de pesquisa exploratória descritiva e qualitativa, o que permite uma identificação abrangente de oportunidades e ameaças, complementada pela aplicação da análise SWOT. Na etapa de desenvolvimento financeiro, inclui-se uma projeção detalhada de receitas, custos e fluxo de caixa em três cenários distintos, além da estimativa de investimento inicial necessário. As conclusões deste estudo oferecem recomendações práticas para a gestão e implementação eficaz do empreendimento, destacando as vantagens competitivas da sustentabilidade e do atendimento personalizado. A pesquisa contribui para o entendimento das etapas fundamentais de um plano de negócios, com foco na resiliência e no crescimento sustentável no mercado de infraestrutura sanitária temporária, considerando os desafios e oportunidades que se apresentam para empresas emergentes no setor.

**Palavras Chave:** Plano de Negócios, Sustentabilidade, Infraestrutura Sanitária, Análise de Mercado, Viabilidade Econômica.

## **ABSTRACT**

EcoSanit Soluções is a company located in São Francisco do Sul (SC), specializing in the rental of chemical and social bathrooms with hand basins, serving large events and infrastructure works. The company's business plan envisages the acquisition of an initial set of 60 bathrooms, distributed between conventional chemical toilets and more comfortable social models, with the difference of including sustainable solutions, such as the use of ecological cleaning products. The company focuses on both short-term contracts for events and long-term contracts for works, maximizing its revenue and ensuring constant use of equipment. EcoSanit Soluções' business plan shows a solid and financially viable proposal, with clear revenue projections, cost control and profitability. The well-structured business model, the efficient management of human and operational resources, and the focus on sustainability and personalized service guarantee the company a potential for success and continued growth in the temporary sanitary infrastructure market.

Keywords: Sustainability. Profitability. Expansion.



## **LISTA DE FIGURAS**

**FIGURA 1-** Canvas

**FIGURA 2 -** Matriz SWOT

**FIGURA 3 -** Layout

**FIGURA 4 -** Processos Operacionais

**FIGURA 5 -** Organograma

## **LISTA DE QUADROS**

- QUADRO 1** - Características do empreendedor
- QUADRO 2** - Características do sumário executivo
- QUADRO 3** - Dados do Empreendimento
- QUADRO 4** - Principais setores de atuação da empresa
- QUADRO 5** - Enquadramento tributário
- QUADRO 6** - ODS
- QUADRO 7** - Capital Social
- QUADRO 8** - Fontes de recursos
- QUADRO 9** - Análise de mercado
- QUADRO 10** - Estudo dos Clientes
- QUADRO 11** - Estudo dos concorrentes
- QUADRO 12** - Tipos de fornecedores
- QUADRO 13** - Critérios para seleção de fornecedores
- QUADRO 14** - Risco associado aos fornecedores
- QUADRO 15** - Estratégias de mitigação
- QUADRO 16** - Cinco Forças de Porter
- QUADRO 17** - Plano de marketing
- QUADRO 18** - Estrutura de comercialização
- QUADRO 19** - Plano operacional

## **LISTA DE TABELAS**

- TABELA 1** - Principais Investimentos
- TABELA 2** - Moveis e utensílios
- TABELA 3** - Investimentos Necessários
- TABELA 4** - Estimativa do custo unitário de matéria-prima
- TABELA 5** - Custo de mão de obra
- TABELA 6** - Custo de mão de obra
- TABELA 7** - Custo de mão de obra
- TABELA 8** - Custo de mão de obra
- TABELA 9** - Custo de mão de obra
- TABELA 10** - Demonstrativo de resultado (DRE)
- TABELA 11** - Ponto de equilíbrio
- TABELA 12** - Lucratividade
- TABELA 13** - Rentabilidade
- TABELA 14** - Tempo do retorno do investimento

## Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	15
1.2 Tema de estudo.....	16
1.3 Objetivos.....	17
1.3.1 Objetivo Geral.....	17
1.3.2 Objetivos Específicos.....	17
1.4 JUSTIFICATIVA.....	17
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....	18
2.1 Empreendedorismo.....	19
2.1.1 Histórico do empreendedorismo .....	20
2.1.2 Processos empreendedor .....	22
2.1.3 Determinar e Captar os Recursos Necessários .....	23
2.1.4 Gerenciar o Negócio .....	23
2.1.5 Barreiras na Administração de Negócios .....	24
2.1.6 Características e Atitudes de um Empreendedor .....	25
2.1.7 Identificar e Avaliar a Oportunidade .....	27
2.1.8 Desenvolver o Plano de Negócios .....	28
2.2 ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIO .....	28
2.2.1 Plano de negócio .....	28
2.2.2. Sumário executivo .....	29
2.2.3 Plano de marketing.....	29
2.2.4 Plano financeiro .....	30
2.2.5 Plano operacional .....	30
3. METODOLOGIA .....	30
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	30
4. PLANO DE NEGÓCIO: RESULTADOS .....	32
3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO .....	32

3.2	Resumo do plano de negocio .....	35
3.3	Dados do empreendedor .....	35
3.4	DADOS DO EMPREENDIMENTO .....	36
3.5	MISSÃO, VISÃO, VALORES E PROPÓSITO DA EMPRESA .....	37
3.6	SETORES DE ATIVIDADES.....	38
3.7	FORMA JURÍDICA .....	40
3.8	ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO .....	40
3.9	RELAÇÕES DO NEGÓCIO COM OS ODS .....	41
3.10	CAPITAL SOCIAL.....	42
3.11	Fontes de recursos .....	43
3.11.1.	Fontes de Recursos.....	45
4.	MODELO CANVAS .....	45
5.	ANÁLISE DE MERCADO .....	46
5.1	ESTUDO DOS CLIENTES.....	49
5.1.1	Pesquisa Primária.....	51
5.1.2	Pesquisa Secundária .....	53
5.2	ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	54
5.3	ESTUDO DOS FORNECEDORES .....	55
5.3.1	Principais Tipos de Fornecedores:.....	56
5.3.2.	Critérios para Seleção de Fornecedores.....	57
5.3.3.	Riscos Associados aos Fornecedores .....	58
5.3.4.	Estratégias de Mitigação.....	59
5.4	MODELO DAS CINCO FORÇAS DE PORTER .....	60
5.5	MATRIZ SWOT E SUA ANÁLISE CRUZADA .....	62
6.	PLANO DE MARKETING .....	63
6.1	Estrutura de comercialização.....	65
6.2	Localização do negócio .....	68
2.	Eficiência Logística .....	69
3.	Expansão Regional.....	69

7. PLANO OPERACIONAL.....	70
7.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO .....	73
7.2 CAPACIDADE COMERCIAL .....	75
7.3 PROCESSOS OPERACIONAIS .....	78
7.4 ORGANOGRAMA.....	79
7.5 ESTRATÉGIAS DE GESTÃO DE PESSOAS .....	79
8 PLANO FINANCEIRO.....	81
9 ANÁLISE DO PLANO .....	89
<b>10 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>91</b>
REFERÊNCIAS .....	92

## 1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é amplamente reconhecido como um dos principais motores do desenvolvimento econômico e social. Segundo Schumpeter (1934), o empreendedor desempenha um papel crucial no processo de destruição criativa, inovando e transformando mercados. No entanto, iniciar um negócio exige mais do que criatividade e visão; é necessário lidar com incertezas, gerenciar recursos limitados e enfrentar uma concorrência cada vez mais globalizada.

Dornelas (2018) ressalta que a falta de planejamento adequado é um dos principais desafios enfrentados pelos empreendedores, muitas vezes resultando no encerramento precoce de empresas. Nesse sentido, o Plano de Negócios (PN) emerge como uma ferramenta indispensável. Para Hisrich, Peters e Shepherd (2020), o PN organiza ideias, estratégias e ações, permitindo prever cenários e minimizar riscos. Oliveira (2021) complementa que o PN reduz erros ao antecipar desafios no papel, serve como base para captar investidores, planejar o capital necessário e analisar o mercado em que o negócio se insere.

Em um cenário de crescente valorização da sustentabilidade, empresas que adotam práticas ecologicamente responsáveis ganham destaque, sobretudo em setores como o de locação de banheiros químicos. Esse ramo tem evoluído com o uso de materiais biodegradáveis, tecnologias para economia de água e sistemas de tratamento de efluentes, atendendo às exigências legais e agregando valor competitivo.

Nesse contexto, a Esgocenter Soluções em Efluentes, fundada em 2000 na cidade de São Francisco do Sul/SC, identificou uma oportunidade de inovação no mercado de aluguel de banheiros químicos. A cidade e sua região possuem uma demanda crescente, impulsionada por indústrias, comércios e órgãos públicos, que necessitam de instalações sanitárias temporárias para eventos, obras e outras atividades.

O presente trabalho tem como objetivo elaborar um Plano de Negócios para a implementação desse serviço na Esgocenter, avaliando sua viabilidade e propondo estratégias para o sucesso no mercado local.

## 1.2 Tema de estudo

O plano de negócios ajuda os empreendedores a estruturar suas ideias de negócio de forma organizada e coerente, fornecendo uma estrutura clara para desenvolver e comunicar a visão do empreendimento. Segundo Dornelas (2023) um plano de negócio é um documento que descreve todos os elementos essenciais de uma empresa ou projeto empresarial. Abrange desde a análise do mercado até os aspectos financeiros, operacionais e estratégicos. O plano de negócio é um mapa que orienta o empreendedor na jornada de iniciar, operar e crescer um negócio de forma sustentável.

O processo de elaboração do plano de negócio obriga os empreendedores a pensar estrategicamente sobre todos os aspectos do negócio, desde a oferta de produtos ou serviços até a segmentação de mercado e posicionamento competitivo. Um plano bem elaborado demonstra profissionalismo, visão estratégica e potencial de retorno do investimento. Um plano de negócio não é apenas um documento estático, mas sim um guia dinâmico que orienta a gestão do negócio. Estabelece metas e indicadores de desempenho que podem ser utilizados para monitorar o progresso e fazer ajustes ao longo do tempo.

Quando se fala em viabilidade de negócio, entende-se que devesse levar em consideração aspectos pertinentes à atratividade do setor, vantagem competitiva que se obtenha, competitividade. Por outro lado, quando se fala em viabilidade financeira, os principais aspectos inerentes à suas decisões referem-se ao volume de investimentos necessários, lucratividade e retorno dos investimentos (CECCONELLO, 2008, p. 66)

Com base neste entendimento para analisar a viabilidade de abertura de uma empresa para o fornecimento de soluções em banheiros químicos para eventos, construções e locais temporários, torna-se relevante desenvolver um plano de negócios o qual terá a finalidade de analisar mercado, necessidades dos consumidores, identificar oportunidades, gerenciar riscos, desenvolver um planejamento e controle financeiro, sendo uma ferramenta que poderá guiar a criação e o crescimento dessa empresa.

Para tanto, tem-se a seguinte questão norteadora do problema: **Qual é a viabilidade de mercado e financeira para a abertura de uma empresa no**



## **segmento de aluguel de banheiros químicos na cidade de São Francisco do Sul/SC?**

### **1.3 Objetivos**

Para dar início a construção deste trabalho, definiu-se inicialmente quais são os objetivos geral e específicos a serem alcançados.

#### **1.3.1 Objetivo Geral**

Desenvolver um plano de negócio para a abertura da empresa WE Ambiental na cidade de São Francisco do Sul/SC.

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

Definir características gerais do negócio, como público-alvo, mercado, concorrência e tendências no setor;

Identificar inovações sustentáveis que possam ser implementadas no negócio;

Analisar as exigências legais e ambientais que afetam a operação da empresa;

Propor estratégias de marketing que destaquem a sustentabilidade como diferencial competitivo;

Desenvolver um plano operacional, abrangendo logística, manutenção e recursos necessários;

Avaliar a viabilidade financeira do empreendimento, com projeções de custos, receitas e retorno do investimento.

### **1.4 JUSTIFICATIVA**

O plano de negócios surge como uma ferramenta indispensável para a análise de viabilidade de um empreendimento, proporcionando uma visão clara e detalhada de todos os aspectos que envolvem a criação e gestão de um negócio. No caso do setor de aluguel de banheiros químicos, a elaboração de um plano de negócios permite não só a identificação de oportunidades de mercado, mas também a antecipação de desafios e a definição de estratégias eficientes para a entrada e consolidação no segmento. De acordo com Hisrich *et al.* (2020), "um plano de

negócios bem estruturado aumenta consideravelmente as chances de sucesso ao permitir que o empreendedor compreenda melhor seu público-alvo, avalie a concorrência e determine a viabilidade financeira do projeto". Além disso, essa análise aprofundada auxilia na captação de recursos, já que oferece aos potenciais investidores uma compreensão mais clara do retorno sobre o investimento. Dessa forma, o plano de negócios não só valida a ideia, como também fortalece as bases para um crescimento sustentável e competitivo.

O Plano de Negócios tem como objetivo fornecer uma análise abrangente e detalhada de uma proposta empresarial voltada para o setor de aluguel de banheiros químicos. Pretende-se com o estudo destacar os principais aspectos deste empreendimento e suas potenciais contribuições para o mercado, visando explorar e fortalecer o segmento de serviços de locação de infraestrutura sanitária.

Este plano busca atender às exigências acadêmicas e contribuir efetivamente para a construção da empresa de aluguel de banheiros químicos, oferecendo serviços de alta qualidade, inovação e excelência operacional. Ao preencher essa lacuna no mercado com uma abordagem centrada no cliente e na sustentabilidade, a proposta de negócio apresenta-se como uma oportunidade lucrativa e sustentável. A elaboração deste Plano de Negócio também se reveste de importância acadêmica e universitária ao oferecer uma oportunidade para aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso. Além disso, busca-se contribuir para a reputação da instituição ao desenvolver um trabalho de pesquisa e análise que possa ser utilizado como referência para futuros estudos e projetos relacionados ao empreendedorismo e à gestão de negócios.

Em síntese, a elaboração deste Plano de Negócio é justificada pela identificação de uma oportunidade de mercado promissora e pela necessidade de oferecer soluções inovadoras e eficientes no setor de aluguel de banheiros químicos. Espera-se que este trabalho cumpra os requisitos acadêmicos e também sirva como um guia prático e estratégico para o desenvolvimento da empresa.

## **2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Neste capítulo, são apresentados diversos referenciais teóricos que abrangem uma série de conhecimentos essenciais para a compreensão do empreendedorismo e seus desafios. Primeiramente, explora-se o conceito de empreendedorismo e os

obstáculos que os empreendedores enfrentam na gestão de seus negócios. Em seguida, detalha-se a importância do plano de negócios, abordando seu conceito, aplicação e estrutura. Esta estrutura inclui componentes fundamentais como o sumário executivo, a descrição da empresa e a análise de mercado, oferecendo uma visão abrangente e prática para a elaboração de um plano de negócios eficaz.

## 2.1 Empreendedorismo

Segundo Serra, Santo e Ferreira (2012), enunciar uma definição de “empreendedor” é uma tarefa complexa, dados os inúmeros elementos que esse conceito deve conter. No entanto, há alguns aspectos marcantes que permitem compreender ao que nos referimos quando falamos de empreendedor e empreendedorismo. Novidade, organização, criação, criatividade, riqueza e risco são aspectos comportamentais marcantes.

De acordo com Serra, Santo e Ferreira (2012), existem certas características que definem quem é um empreendedor, a saber: 1. O empreendedor é o que toma a iniciativa para criar algo novo e de valor para o próprio empreendedor e para os clientes; 2. O empreendedor tem de despender o seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso; 3. O empreendedor recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, reconhecimento social e de realização pessoal; 4. O empreendedor assume os riscos de insucesso do empreendimento, quer sejam riscos financeiros, sociais ou psicológicos/emocionais.

Para Dornelas (2020), o empreendedor do negócio próprio é o tipo mais comum e, por isso, durante muitos anos, designou-se o empresário, dono de uma empresa, como sinónimo de empreendedor e vice-versa. Contudo, as várias definições apresentadas anteriormente mostraram que empreender vai além da criação e gestão da própria empresa. Como um dos objetivos deste livro é entender como pensa e age o empreendedor do negócio próprio, cabe analisar seus subtipos. Assim, o empreendedor do negócio próprio pode ser classificado em subtipos ou perfis que constituem os vários grupos de indivíduos que buscam realizar seus sonhos criando e gerindo uma empresa.

Complementando essa visão, Frank H. Knight (1967) e Peter Drucker (1970), apregoam que o empreendedorismo se refere basicamente a assumir riscos. O comportamento do empreendedor reflete um tipo de pessoa que pretende colocar sua

carreira e segurança pessoal na linha, assumindo riscos calculados em nome de uma ideia. Esse tipo de empreendedor despende muito tempo, esforço e capital em um investimento futuro e incerto. Movido por ambição, impulso e talento, o empreendedor aproveita oportunidades que identifica e localiza – mesmo quando outros as veem como ameaças – com responsabilidade, buscando um lugar no mercado e enfrentando os obstáculos e desafios que surgem.

### 2.1.1 Histórico do empreendedorismo

A figura apresenta de forma resumida a história do empreendedorismo e seus destaques. A palavra tem início com o termo empreendedor, que tem origem francesa e literalmente pode ser traduzida como “aquele que está entre” ou “intermediário” e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo (DORNELAS, 2014; SEBRAE, 2006a).

A história do empreendedorismo segundo (DORNELAS, 2014) não é recente como parece. A palavra começou a ser usada a algumas décadas atrás, porém pode-se dizer que o primeiro a ser definido como empreendedor foi Marco Polo, quando fez um acordo com um homem que possuía dinheiro e mercadorias. Como empreendedor Marco Polo seria o aventureiro e trabalhava ativamente, enquanto o homem que emprestou dinheiro seria o capitalista, o que assume riscos de forma passiva. Na Idade Média, era conhecido como empreendedor aquele que gerenciava ou participava de grandes projetos, como construções de castelos e fortificações e catedrais. Os recursos utilizados eram provenientes do governo e seu papel principal era gerenciar o projeto, não correndo muitos riscos (DORNELAS, 2014). O termo começou a ser utilizado próximo do que é hoje, no século XVII. O empreendedor nessa época assumia um contrato com o governo para desempenhar algum serviço ou fornecer produtos. Esta foi a primeira combinação de empreendedor com o fato de assumir riscos, pois os preços eram fixos e qualquer lucro ou prejuízo era todo do empreendedor. Neste período existia um escritor famoso, Richard Cantillon, considerado por muitos como o um dos criadores do termo empreendedorismo, que foi um dos primeiros a distinguir empreendedor e capitalista. Para ele, o empreendedor é aquele que assume riscos, enquanto o capitalista é o fornecedor de capital (DORNELAS, 2014; HISRICH; PETERS; SHEPHER, 2009).

No século XVIII, os dois termos, empreendedor e capitalista, ficaram claros e distintos. A provável causa foi a industrialização que emergia nesta época através da Revolução Industrial que ocorreu na Inglaterra (DORNELAS, 2014). Pode-se citar como exemplo de empreendedor desta época o inventor Thomas Edison, que levantava capital de fontes particulares para financiar seus experimentos, ou seja, era um usuário de capital (HISRICH; PETERS; SHEPHER, 2008).

No século XIX e início do XX o termo empreendedor e administrador eram muito confundidos. Isso porque a análise era feita meramente do ponto econômico “como aqueles que organizam a empresa, pagam os empregados, planejam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização, mas sempre a serviço do capitalista” (DORNELAS, 2014, p. 20). É importante entender que “todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para obter sucesso, no entanto, nem todo bom administrador é um empreendedor. O papel principal do administrador, de acordo com Henry Fayol, é o de planejar, dirigir, organizar e controlar. Além disso, eles são responsáveis pela imposição de metas, planos e desenvolvimento de redes de relacionamento.

O empreendedor pode ser responsável por tudo isso e mais, podendo ser chamado de administrador completo. No entanto, quando a empresa cresce eles focam mais nos aspectos estratégicos. Daí entende-se o que Fillion (1997 *apud* DORNELAS, 2014) quer dizer quando diz que “o gerente é voltado para a organização de recursos, enquanto o empreendedor é voltado para a definição de contextos”. O empreendedor utiliza sua visão de oportunidade para trabalhar em cima dela e assim gerar lucro pessoal. Ele utiliza sua organização, iniciativa, capacidade de planejamento e administração de empresa para alcançar seus objetivos. E está a todo momento correndo riscos devido a imprevistos. O conceito de empreendedor como inovador começou a ser utilizado em meados do século XX. Neste momento o empreendedor passa a ser aquele responsável por revolucionar modos de produção ou produtos, ou até mesmo modificar algo antigo para melhor. Criando novos produtos, serviços ou mercados. A capacidade de inovar só foi associada ao empreendedor neste momento, mas ela está presente desde a antiguidade com os egípcios construindo grandes pirâmides com blocos de pedras e, mais recente, a criação dos raios lasers (HISRICH; PETERS; SHEPHER, 2009).

### 2.1.2 Processos empreendedor

A decisão de se tornar empreendedor pode ocorrer aparentemente por acaso. Esse fato pode ser testado fazendo-se uma pergunta básica a qualquer empreendedor que você conheça: “O que o levou a criar sua empresa? ”. Não se surpreenda se a resposta for: “Não sei, foi por acaso...”. Na verdade, essa decisão ocorre devido a fatores externos, ambientais e sociais, a aptidões pessoais ou a um somatório de todos esses elementos, críticos para o surgimento e o crescimento de uma nova empresa. O processo empreendedor inicia-se quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio.

Quando se fala em inovação, a semente do processo empreendedor, remete-se naturalmente ao termo “inovação tecnológica”. Nesse caso, existem algumas peculiaridades que devem ser entendidas para que se interprete o processo empreendedor ligado a empresas de base tecnológica. As inovações tecnológicas têm sido o diferencial do desenvolvimento econômico mundial, dependente de quatro fatores críticos, que devem ser analisados, para então se entender o processo empreendedor.

O talento empreendedor resulta da percepção, direção, dedicação e muito trabalho dessas pessoas especiais, que fazem acontecer. Onde existe esse talento, há a oportunidade de crescer, diversificar e desenvolver novos negócios. Mas talento sem ideias é como uma semente sem água. Quando o talento é somado à tecnologia, e as pessoas têm boas ideias viáveis, o processo empreendedor está na iminência de ocorrer. Mas existe ainda a necessidade de um combustível essencial para que finalmente o negócio saia do papel: o capital. O componente final é o know-how, ou seja, o conhecimento e a habilidade de fazer convergir em um mesmo ambiente o talento, a tecnologia e o capital que fazem a empresa crescer (TORNATZKY *et al.*, 1996).

Segundo Dertouzos (1999), a inovação tecnológica possui quatro pilares, os quais estão de acordo com os fatores anteriormente apresentados: 1. Investimento de capital de risco; 2. Infraestrutura de alta tecnologia; 3. Ideias criativas; 4. Cultura empreendedora focada na paixão pelo negócio. Esses quatro ingredientes são raros, pois, em sua concepção, primeiro vem a paixão pelo negócio e depois o dinheiro, o que contradiz a corrente de análise econômica, a qual pressupõe que deve haver um mercado consumidor e, conseqüentemente, possibilidades de lucro com o negócio.

Dertouzos conclui afirmando que as invenções tecnológicas não ocorrem assim. Na verdade, há um meio-termo: tanto as empresas buscam nos centros de pesquisa tecnologias inovadoras que, agregadas ao seu processo ou produto, promovam uma inovação tecnológica, como os centros de pesquisa desenvolvem tecnologias sem o comprometimento econômico, mas que, posteriormente, poderão ser aplicadas nas empresas.

### 2.1.3 Determinar e Captar os Recursos Necessários

Esta etapa do processo empreendedor compreende a aquisição de recursos para que o negócio seja iniciado. Existem muitas fontes onde é possível obter financiamento para a concretização do Plano de Negócios. De acordo com Dornelas (2012) a primeira fonte de recursos disponíveis pode ser o próprio empreendedor utilizando de seus recursos pessoais, porém, caso este não possua capital necessário para tal, ele deve procurar fontes externas de capital. Estas fontes podem ser recursos de amigos e parentes, investidores angels, capitalistas de risco, bancos, governo e incubadoras.

O empreendedor possui duas possibilidades de financiamento: financiamento por endividamento ou financiamento por capital próprio. O financiamento por endividamento é o que o empréstimo deverá ser pago juntamente com a taxa de juros estipulada e não está diretamente ligada ao volume de vendas da empresa. Para este, é, geralmente, exigido que seja dado algum ativo como garantia. No endividamento por capital próprio isto não é exigido e alguma forma de participação no negócio é oferecida ao investidor. Este possui um retorno baseado nos lucros do empreendimento de acordo com seu percentual de participação no financiamento do negócio (HISRICH; PETERS; SHEPHER, 2009).

### 2.1.4 Gerenciar o Negócio

Após a identificação da oportunidade, da elaboração do Plano de Negócios e da aquisição de financiamento para os negócios, o empreendedor passa para a etapa de gerenciar o negócio. Etapa esta que possui dificuldades assim como as demais, não sendo, como parece, a mais simples. É nesta etapa que serão identificadas as falhas do planejamento, ou seja, do Plano de Negócios (DORNELAS, 2012). Deve-se

estabelecer um estilo e uma estrutura administrativa para determinar quais serão as variáveis que conduzirão o negócio de forma a atingir o sucesso. Antes de qualquer coisa, o empreendedor deve recrutar uma excelente equipe, que o auxiliará no gerenciamento da empresa. Outro quesito importante é a identificação dos pontos críticos e das principais variáveis para o sucesso do negócio (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

Para não se surpreender com problemas mal resolvidos no decorrer do desenvolvimento da empresa, o empreendedor deve sempre identificar os problemas e deixá-los visíveis à administração. Isso faz com que eles não sejam esquecidos ou acobertados por correções, e sim tratados em suas causas raízes. A identificação de potenciais problemas é outro ponto relevante, faz com o empreendedor se prepare para as próximas ocorrências, tanto para o que já se era esperado, quanto para o que não pôde ser previsto (DORNELAS, 2012; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

Implementar sistemas de controle para dar suporte às áreas problemáticas da organização pode ser uma solução viável para controlar o que já foi executado e também o que foi identificado como possíveis problemas. Este sistema auxilia não só o empreendedor, mas, também, os que trabalham juntamente com ele na administração da empresa (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009). Com a empresa em funcionamento não significa que o empreendedor deve deixar com que ela pare em seu estágio inicial de desenvolvimento. O empreendedor precisa, constantemente, desenvolver estratégias de crescimento para a empresa, identificando novos mercados e novas oportunidades (DORNELAS, 2012; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

### 2.1.5 Barreiras na Administração de Negócios

Segundo Silva, Ricardo da Silva (2020) o mundo dos negócios é um espaço de extrema complexidade. Muitos empreendimentos são concebidos pelo sonho de quem os projeta, mas sem considerar a estrutura necessária para enfrentar o desafio que eles representam. A consideração de ideias soltas no desenvolvimento do negócio, a formulação de expectativas de lucros inconsistentes com a realidade e a desconsideração do baixo capital para investimento são alguns erros comuns relacionados à falta de um planejamento organizacional adequado. Considerando-se as constantes transformações promovidas pela globalização da informação, essa



complexidade tende a aumentar. Compreendendo esse desafio, é necessário conhecer a relevância que o plano de negócios pode ter para a estruturação das ações em uma organização. A identificação clara dos objetivos, a compreensão da concorrência, a identificação dos recursos disponíveis e a formulação de estratégias são fundamentais para a sistematização do plano e para os encaminhamentos do negócio. Deve-se considerar que o plano de negócios é um documento flexível, que pode ser ajustado à medida que as tarefas definidas anteriormente vão sendo executadas.

### 2.1.6 Características e Atitudes de um Empreendedor

Na atual sociedade em que vivemos, as pessoas empreendedoras têm obtido cada vez mais destaque, pois são capazes de promover realizações e gerar ganhos para toda a comunidade na qual estão inseridas. Cada vez mais as empresas buscam pessoas com esse perfil, cada vez mais o país precisa de pessoas que percebam as oportunidades e sejam capazes de implantar inovações. As pessoas empreendedoras geram sucesso.

**Quadro 1** - Características de um empreendedor segundo Tajra, Sanmya(2020) estão interligadas, uma reforça o posicionamento da outra. É como se fosse uma complexa rede com vários pontos interligados.

**1 - Iniciativa:** Ter iniciativa é fazer as coisas por vontade e estímulos próprios, antes de ser solicitado ou de ser forçado pelas circunstâncias, ou seja, a pessoa com iniciativa própria vai atrás daquilo em que realmente acredita e aproveita ideias diferentes e inovadoras para transformá-las em negócios bem-sucedidos.

**2 - Persistência:** Todos os momentos da vida são repletos de obstáculos, e nem todos eles são superados facilmente. Quando isso acontece, a única alternativa é ser persistente e criativo para que seja possível superar os problemas. Persistir significa continuar lutando para que um obstáculo seja vencido, porém é preciso mudar e se adaptar sempre que for preciso.

**3 - Comprometimento:** Comprometer-se com algo é envolver-se com boa vontade, é sacrificar-se e doar o seu melhor em prol da obtenção dos melhores resultados, clientes, funcionários e fornecedores satisfeitos. Uma pessoa comprometida consegue envolver mais facilmente as outras em virtude de sua vontade, sua energia, seu entusiasmo, sua seriedade e sua confiança quanto ao empreendimento.

**4 - Persuasão:** É a palavra-chave de uma negociação bem-sucedida. Para saber vender uma ideia, é preciso saber convencer. Como em todos os momentos estamos vendendo alguma coisa, seja fazendo marketing pessoal ou para que seus amigos gostem de você, é preciso saber persuadir. Deve-se persuadir para conseguir o que se quer e obter os melhores resultados. É preciso saber persuadir os clientes, os fornecedores, os funcionários e todos os outros envolvidos direta e indiretamente em seu negócio.

**5 - Bons relacionamentos:** Uma pessoa bem-relacionada tem grandes chances de ser bem-sucedida. Com uma boa rede de contatos, crescem as oportunidades na vida. Por meio de um contato, você consegue conhecer pessoas de importância, obter vantagens em negociações e mais credibilidade no mercado.

**6-Autoconfiança:** A autoconfiança é essencial para alguém que almeje o sucesso. Ela leva você a ir atrás do que deseja, pois, somente confiando em si mesmo é possível acreditar ser capaz de fazer um empreendimento ser bem-sucedido. Quando existe autoconfiança, conseguimos transmitir confiança também a outras pessoas, que passam a acreditar em nossos ideais.

**7-Automotivação:** Essa é uma característica que mistura o poder de ter iniciativa e a autoconfiança, pois é por meio da automotivação que você consegue manter-se firme nos momentos mais difíceis. A automotivação é contagiante e leva as pessoas menos motivadas a se sentirem inspiradas a dar o melhor de si e se esforçarem ao máximo para obter os resultados desejados.

**8-Criatividade:** Ser criativo é uma característica essencial, pois tem relação direta com a capacidade de inovar e criar saídas inteligentes para problemas que parecem impossíveis. É por meio da criatividade que as vendas aumentam e os funcionários

ficam mais satisfeitos. A criatividade é responsável por todas as invenções existentes hoje no planeta.

**9-Estar preparado:** Estar preparado para um novo negócio deve sempre ser a preocupação de um empreendedor. As mudanças no mundo vêm acontecendo cada vez mais rapidamente, e para isso é preciso estar preparado, bem informado e ter conhecimentos básicos para que qualquer negócio seja bem-sucedido

**10-Otimismo:** A pessoa otimista é aquela que consegue analisar sempre o aspecto positivo das situações. Ela consegue considerar um erro como um aprendizado, bem como enxergar todas as coisas e acontecimentos como uma oportunidade. Ao contrário de um pessimista, o otimista vê todos os negócios com potencial para serem bem-sucedidos, com expectativas de que possam se tornar algo muito lucrativo.

Fonte: Tajra, Sanmya (2020).

### 2.1.7 Identificar e Avaliar a Oportunidade

De acordo com Dornelas (2012) às fontes de oportunidades podem ser provenientes de ideias do empreendedor, de sua observação e atenção ao que está ocorrendo ao redor, de sua curiosidade e mente aberta a coisas novas. Visão parecida foi proposta por Timmons (1994), para identificar oportunidades é essencial estar bem informado e estar à procura de novos assuntos que não sejam somente de seu interesse pessoal. Tapie (1987) mostra que a busca de oportunidades está relacionada a saber analisar e perceber as sutilezas do mercado.

Ter uma ideia única e inovadora não significa ter encontrado uma oportunidade de negócio. O que dirá que o empreendedor encontrou a oportunidade será a forma como ele utiliza essa ideia, podendo ela ser inédita ou não, para comercializar algo e gerar crescimento para sua empresa. A ideia por si só, sem ser colocada em prática no momento certo, não significa uma oportunidade de negócio, mesmo que ela seja revolucionária. Para que uma ideia se transforme em uma oportunidade de negócio, o empreendedor deve se questionar sobre clientela, mercado, concorrência. Se estes pontos não forem respondidos com dados concretos, o empreendedor tem apenas uma ideia e não uma oportunidade também é fundamental que sua execução seja

feita com eficácia e de que a oportunidade seja direcionada para ramos já conhecidos pelo empreendedor. “Não arrisque tudo em negócios cuja dinâmica de mercado e forma operacional de tocar a empresa você desconhece, só porque simpatiza com o assunto, ou porque é uma área na qual poderá fazer muito dinheiro”. É necessário avaliar a oportunidade e conciliar habilidades e metas pessoais (DORNELAS, 2012).

### 2.1.8 Desenvolver o Plano de Negócios

De maneira geral, todo o trabalho, seja de criação de um negócio ou mesmo execução, deve passar inicialmente por uma etapa de planejamento. Conforme citado por Dornelas (2012) o índice de mortalidade no primeiro ano das micro e pequenas empresas (MPE) brasileiras alcança valores próximos a 70%, e nos Estados Unidos, referência em empreendedorismo, também não é muito diferente com 50% de seus startups não sobrevivendo em alguns setores. De acordo com uma pesquisa feita em 1998 pelo SBA (*Small Business Administration*) as três principais causas destas startups não terem sucesso são a incompetência gerencial (45%), expertise desbalanceada (20%) e inexperiência em gerenciamento (18%). Agrupando com as outras causas, percebe-se que 98% das causas podem ser devido a falta ou falha no planejamento do negócio. No Brasil, pesquisas do SEBRAE não apontam causas diferentes destas.

O planejamento é fundamental para que o negócio consiga sobreviver às adversidades do mercado. De acordo com Orlickas (2010, p. 158) “o planejamento visa prever e minimizar os inibidores dos resultados e maximizar os facilitadores no processo de tomada de decisão, pois permitem que o gestor tome decisões mais assertivas”, ou seja, ele consiste na análise antecipada sobre quais decisões devem ser tomadas antes delas serem necessárias (CHIAVENATO, 2004 apud SILVA; LEON, 2013).

## 2.2 ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIO

### 2.2.1 Plano de negócio

Segundo os autores CHIAVENATO, 2005 e MAXIMINIANO, 2006 consideram que é um documento vivo que visa planejar detalhadamente a abertura, a expansão ou a manutenção de um negócio, e que serve como instrumento de comunicação entre

seu criador e os agentes externos ao empreendimento. Vivo, porque deve ser revisto constantemente. Mudanças no ambiente econômico, tecnológico ou interno ao empreendimento são constantes e devem estar refletidas no plano de negócios.

Bernardi (2014) destaca que a complexidade que há por trás de questões que parecem simples provocará reflexões mais amplas e necessárias à organização. Há diversos fatores que não estão explícitos, mas que surgirão no processo de busca por respostas. Esse é um processo que pode ser exaustivo e desafiante, mas será recompensador quando estruturar a noção global que a organização deseja sistematizar. Segundo o autor, a elaboração de um plano de negócios exige equilíbrio entre racionalidade, lógica, intuição e criatividade. Conforme Zavadil (2013), deve-se considerar que não há uma estrutura específica para um plano de negócios, como algo pronto, que não possa ser reformulado. Entretanto, alguns modelos foram desenvolvidos e podem ser utilizados e readequados conforme o contexto e o perfil do negócio. O mais fundamental no processo de construção do plano é que o empreendedor possa, por meio das etapas desenvolvidas, conhecer melhor o negócio, podendo explorar melhor o seu potencial.

### 2.2.2. Sumário executivo

Tem como função indicar quais serão as principais partes do plano de negócios apresentado. Nessa seção, a organização vai elencar aquilo que compõe o seu documento e que foi selecionado conforme o seu perfil, o seu contexto e os seus interesses. Na seção destinada à empresa, deve-se apresentar a sua descrição, segundo Zavadil (2013). Hashimoto e Borges (2014) destacam para essa etapa a apresentação do segmento, do porte, da situação da empresa (momento em que se encontra no ciclo de vida), do seu histórico, da natureza do negócio (distribuidora, terceirizada, representante, intermediária, internet, franquia etc.), da missão e da visão (claras e concisas), da localização geográfica e das exigências legais cumpridas para operar.

### 2.2.3 Plano de marketing

Sobre o plano de marketing, Zavadil (2013) aponta a necessidade de tratar sobre produtos e serviços, análise de mercado e estratégias de marketing. Hashimoto

e Borges (2014) destacam a atenção para a análise setorial, a pesquisa de mercado, os mercados-alvo e seus segmentos, a concorrência e outras influências, além de estratégias e projeções que incluam comunicação, estratégia de vendas, distribuição, logística e localização, política de precificação, projeções de receitas e sazonalidades.

#### 2.2.4 Plano financeiro

Quanto ao plano financeiro, Hashimoto e Borges (2014) destacam a necessidade de trazer informações sobre a necessidade de capital do negócio, o capital de risco, a estrutura legal e tributária, os pressupostos financeiros, a projeção de caixa, os resultados e o estudo de viabilidade. Zavadil (2013) sugere a descrição das estruturas de custos e despesas, da definição de preço e das receitas esperadas.

#### 2.2.5 Plano operacional

O plano operacional é a seção que indicará como serão realizados os processos em um empreendimento (ZAVADIL, 2013). No que diz respeito à composição do plano financeiro, seguindo a estrutura de Zavadil (2013), este vai centrar-se nas informações financeiras e na análise de mercado. O autor destaca que, embora esta seja vista como a etapa mais desafiadora do plano de negócios, o empreendedor deve compreender que o plano financeiro é a tradução do planejamento estratégico da empresa em números.

### **3. METODOLOGIA**

Neste capítulo serão apresentados os principais métodos a serem utilizados para o alcance dos objetivos desta pesquisa. Constam o delineamento da pesquisa, universo da pesquisa, procedimentos utilizados na coleta de dados e a análise desses dados.

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Para Ander-Egg (1978, p. 28), a pesquisa é um “procedimento reflexivo sistemático, controlado e crítico, que permite descobrir novos fatos ou dados, relações ou leis, em qualquer campo do conhecimento”. A pesquisa, portanto, é um procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer tratamento científico e se constitui no caminho para conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais.

Para o desenvolvimento desta pesquisa foi utilizado o método exploratório descritivo, com abordagem qualitativa. Segundo Gil (2019) as pesquisas exploratórias têm como propósito proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. Seu planejamento tende a ser bastante flexível, pois interessa considerar os mais variados aspectos relativos ao fato ou fenômeno estudado.

Segundo Silva e Menezes (2000, p.21), “a pesquisa descritiva visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados: questionário e observação sistemática. Assume, em geral, a forma de levantamento”. Quanto aos fins, a pesquisa é descritiva.

Vergara (2000, p.47), aborda que a pesquisa descritiva expõe as características de determinada população ou fenômeno, estabelece correlações entre variáveis e define sua natureza. A autora coloca também que a pesquisa não tem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.

Seguindo a mesma linha, Mattar (1999) ressalta a inter-relação com o problema de pesquisa, ao afirmar que a utilização desse tipo de pesquisa deverá ocorrer quando o propósito de estudo for descrever as características de grupos, estimar a proporção de elementos que tenham determinadas características ou comportamentos, dentro de uma população específica, descobrir ou verificar a existência de relação entre variáveis.

A pesquisa exploratória ajudará a identificar e entender os principais fatores e variáveis envolvidas no contexto estudado, enquanto a pesquisa descritiva permitirá mapear as características do mercado e do público-alvo.

Strauss e Corbin (1998, p.10-11) conceituam pesquisa qualitativa como:

Qualquer tipo de pesquisa que produz descobertas não obtidas por procedimentos estatísticos ou outros meios de quantificação. Pode se referir à

pesquisa sobre a vida das pessoas, experiências vividas, comportamentos, emoções, sentimentos, assim como funcionamento organizacional, fenômenos culturais e interações entre as nações [...] e a parte principal da análise é interpretativa.

A abordagem qualitativa, por sua vez, proporcionará uma análise profunda das percepções, opiniões e comportamentos dos participantes. Esta combinação de métodos permitirá uma compreensão abrangente e detalhada, essencial para a elaboração de um plano de negócio bem fundamentado e viável.

#### **4. PLANO DE NEGÓCIO: RESULTADOS**

Após apresentar os conceitos teóricos que sustentam e norteiam este trabalho e o percurso metodológico, será aqui iniciada a construção do plano de negócio da empresa apresentada a seguir. Serão descritos o propósito do negócio, principais serviços, quem são os clientes e demais aspectos referentes à abertura do empreendimento.

##### **3.1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

O sumário executivo é um resumo do plano de negócios (SEBRAE, 2013), que apresenta seus conteúdos mais importantes, envolvendo, especialmente:

Principais aspectos do negócio;

Dados dos empreendedores e do empreendimento;

Missão da empresa;

Setores de atividade;

Capital social (recursos);

Fonte de recursos.

Ele deve sintetizar e demonstrar com clareza a viabilidade do empreendimento, ou seja, a oportunidade de mercado que vai explorar (setor e atividades) e a projeção da empresa nele (lucratividade, rentabilidade, prazo de retorno e ponto de equilíbrio).

**Quadro 2** - Características do sumário executivo



**Descrição do Negócio:** A EcoSanit Soluções é uma empresa especializada no aluguel de banheiros químicos e sociais com lavatório de mão, localizada em São Francisco do Sul, Santa Catarina. Seu objetivo é oferecer soluções sanitárias temporárias de alta qualidade para eventos, obras e atividades que demandam infraestrutura móvel. A empresa possui um portfólio inicial de 40 banheiros, dos quais 25 já estão alugados, atendendo às necessidades locais e regionais com um serviço eficiente, higiênico e sustentável.

**Missão:** Prover soluções sanitárias de excelência, com foco na comodidade, higiene e sustentabilidade, atendendo a demandas temporárias em eventos e obras, promovendo o bem-estar dos usuários e contribuindo para a preservação do meio ambiente.

**Visão:** Ser referência em soluções sanitárias móveis na região de São Francisco do Sul e expandir para outras cidades, oferecendo sempre serviços de qualidade superior e compromisso ambiental.

**Localização:** A empresa está estrategicamente situada em São Francisco do Sul, um dos polos turísticos e industriais mais importantes de Santa Catarina, atendendo tanto a demanda urbana quanto a industrial.

**Produtos e Serviços:** A EcoSanit Soluções oferece o aluguel de banheiros químicos e sociais, equipados com lavatório de mão, que podem ser usados em canteiros de obras, festivais, eventos esportivos, shows, feiras e outros. Além do aluguel, a empresa fornece serviços de limpeza, manutenção e higienização periódica dos banheiros, garantindo um atendimento completo e de qualidade.

**Mercado-Alvo:** O mercado-alvo da EcoSanit Soluções abrange organizadores de eventos, construtoras, indústrias, prefeituras e empresas privadas que necessitam de infraestrutura sanitária temporária. O crescimento da região, aliado ao aumento de eventos culturais e obras de infraestrutura, gera uma demanda constante por serviços de aluguel de banheiros químicos.

**Diferenciais Competitivos:** Banheiros sociais equipados com lavatórios de mão, proporcionando maior conforto e higiene. Atendimento personalizado com soluções sob medida para cada cliente. Compromisso com práticas sustentáveis, utilizando produtos de limpeza ecológicos e gestão adequada de resíduos. Localização estratégica em São Francisco do Sul, permitindo atendimento rápido e eficiente em toda a região.

**Projeção Financeira:** O plano financeiro da EcoSanit Soluções projeta um fluxo de caixa positivo a partir do primeiro ano de operação, com receitas geradas pelo aluguel de 40 banheiros já contratados. A empresa espera alcançar o ponto de equilíbrio em 12 meses, com previsão de expansão do número de banheiros e diversificação dos serviços para aumentar a lucratividade. O mercado promissor e a estrutura operacional enxuta reforçam a viabilidade financeira do negócio.

**Investimento Inicial:** O investimento inicial inclui a aquisição dos banheiros, veículos para transporte, infraestrutura operacional e marketing. A empresa estima que o capital necessário para o início das operações será recuperado no prazo de dois anos, com base no aumento gradual das locações e da captação de novos clientes.

**Estratégia de Crescimento:** A EcoSanit Soluções pretende expandir sua operação para outras cidades do litoral norte de Santa Catarina, ampliando o número de unidades de banheiros disponíveis para aluguel e buscando parcerias estratégicas com empresas e organizadores de grandes eventos. Além disso, a empresa planeja investir em tecnologia para melhorar a gestão de locações e otimizar os serviços de manutenção.

Fonte: Autora, (2024).

A EcoSanit Soluções se posiciona como uma empresa inovadora e sustentável no segmento de aluguel de banheiros químicos. A localização estratégica, a qualidade

do serviço prestado e o compromisso com a higiene e o meio ambiente conferem à empresa uma vantagem competitiva em um mercado em crescimento. Com base nas tendências regionais, a EcoSanit Soluções tem grandes perspectivas de se consolidar como referência na área e expandir suas operações de forma lucrativa e sustentável.

### **3.2 Resumo do plano de negocio**

A EcoSanit Soluções diferencia-se no mercado pelo fato de oferecer banheiros sociais equipados com lavatório de mão, o que proporciona uma experiência mais confortável e higiênica aos usuários em comparação com os modelos convencionais de banheiros químicos. Este diferencial é especialmente valorizado em eventos de grande porte e locais com alta exigência de padrões de limpeza, como casamentos, festivais e feiras. A presença do lavatório de mão oferece maior praticidade e reforça o compromisso da empresa com a higiene e a satisfação do cliente.

Os valores de locação dos banheiros variam conforme a localização, considerando a distância da empresa até o local do evento ou obra, bem como a demanda específica por manutenção e logística. Em áreas mais próximas de São Francisco do Sul, os custos de transporte e serviço tendem a ser menores, enquanto regiões mais distantes podem implicar em custos adicionais para cobrir deslocamento e logística de manutenção dos banheiros. Essa política de preços flexível visa atender de forma personalizada às necessidades dos clientes, garantindo competitividade e mantendo a qualidade do serviço em todas as regiões atendidas.

Esse modelo de negócio, com um diferencial de maior conforto e flexibilidade de preços, coloca a EcoSanit Soluções como uma escolha estratégica tanto para eventos quanto para obras, reforçando seu compromisso com a qualidade e a sustentabilidade.

### **3.3 Dados do empreendedor**

#### **Claudino Sensi**

Claudino Sensi, natural da cidade de São Francisco do Sul, Santa Catarina, possui vasta experiência profissional acumulada ao longo de 30 anos no setor de limpeza e manutenção de fossas. Seu extenso conhecimento técnico e prático nesta área é um

diferencial estratégico, consolidado por sua atuação direta e contínua em serviços essenciais relacionados à infraestrutura e saneamento básico. Essa trajetória reflete não apenas sua expertise operacional, mas também seu compromisso com a excelência e a eficiência nos serviços prestados.

### **Eduardo Sensi**

Eduardo Sensi, também residente em São Francisco do Sul, Santa Catarina, apresenta um perfil voltado para a gestão e o desenvolvimento humano. Sua experiência abrange liderança de equipes, capacitação profissional e o planejamento de estratégias voltadas ao crescimento organizacional. Eduardo se destaca por sua habilidade em promover treinamentos e no desenvolvimento de competências, aspectos que agregam valor à gestão de recursos humanos e fortalecem a estrutura interna da empresa.

### **Sinergia e Complementaridade**

A formação da sociedade entre Claudino e Eduardo Sensi combina competências distintas, porém complementares, fundamentais para o sucesso do negócio. Claudino, com seu profundo conhecimento técnico no setor de limpeza e manutenção de fossas, assegura a operacionalidade e qualidade dos serviços oferecidos. Eduardo, por sua vez, contribui com uma visão estratégica voltada à gestão de pessoas e ao desenvolvimento de equipes, promovendo um ambiente organizacional eficaz e colaborativo. Essa integração entre conhecimento técnico e habilidades gerenciais forma uma base sólida para a condução do empreendimento, permitindo uma abordagem completa e alinhada às demandas do mercado.

## **3.4 DADOS DO EMPREENDIMENTO**

Quadro 3- Dados do Empreendimento

<b>Nome Fantasia:</b> Ecosanit
<b>CNPJ/CPF:</b> sem registro

Fonte: Autora, (2024).

### 3.5 MISSÃO, VISÃO, VALORES E PROPÓSITO DA EMPRESA

**Missão:** EcoSanit Soluções Ltda é fornecer soluções sanitárias temporárias de alta qualidade, aliando conforto, higiene e sustentabilidade. Nosso compromisso é oferecer serviços personalizados de aluguel de banheiros químicos e sociais com lavatório de mão para atender as necessidades de eventos, obras e outras demandas, garantindo a satisfação dos clientes e o bem-estar dos usuários.

**Visão:** Ser referência em soluções sanitárias temporárias na região de São Francisco do Sul e expandir nossa atuação para todo o litoral norte de Santa Catarina. A EcoSanit Soluções Ltda almeja se consolidar como líder no mercado de locação de banheiros químicos, conhecida pela qualidade de seus serviços, inovação constante e responsabilidade ambiental, com uma gestão eficiente e sustentável.

**Valores:**

**Compromisso com a Qualidade:** Buscamos sempre garantir a excelência em nossos serviços, priorizando a satisfação do cliente e o conforto dos usuários.

**Sustentabilidade:** Promovemos práticas que respeitam o meio ambiente, utilizando produtos de limpeza ecológicos e técnicas que minimizem o impacto ambiental.

**Transparência:** Atuamos de forma ética e transparente, prezando pela confiança e clareza em todas as nossas relações com clientes, parceiros e colaboradores.

**Inovação:** Estamos em constante busca por novas soluções e melhorias nos serviços, visando atender de forma cada vez mais eficaz às demandas do mercado.

**Responsabilidade Social:** Valorizamos e respeitamos as comunidades em que atuamos, promovendo o desenvolvimento regional por meio de práticas responsáveis e de qualidade.

**Propósito:** O propósito da EcoSanit Soluções Ltda é contribuir de forma sustentável e eficiente para a infraestrutura de eventos e obras, proporcionando soluções sanitárias que atendam com excelência às necessidades dos clientes e promovam o bem-estar dos usuários. Acreditamos que a prestação de serviços com responsabilidade ambiental e foco no conforto humano pode transformar a experiência de utilização de espaços temporários, agregando valor ao cliente e à comunidade em geral.

Nosso objetivo não é apenas entregar banheiros para locação, mas garantir uma solução completa, que envolve o cuidado com a higienização, a manutenção contínua e a preservação ambiental, buscando a satisfação plena dos clientes e a melhoria contínua de nossos serviços.

### **3.6 SETORES DE ATIVIDADES**

A atividade de locação de banheiros químicos se enquadra na CNAE 7739-0/03, que abrange o aluguel de palcos, coberturas e outras estruturas de uso temporário, exceto andaimes. Esse código inclui especificamente o aluguel de banheiros químicos e sanitários portáteis, tornando-o o mais apropriado para o tipo de serviço que sua empresa oferece. Essa classificação abrange ainda a locação de outras estruturas temporárias, como estandes para feiras e tendas, o que pode ser útil caso a empresa expanda suas operações para outras áreas de infraestrutura temporária.

A EcoSanit Soluções Ltda atua em diversos setores de atividade, principalmente relacionados à prestação de serviços temporários de infraestrutura sanitária. A seguir estão os principais setores em que a empresa oferece seus serviços:

Quadro 4 -Principais setores de atuação da empresa

<p><b>1. Eventos e Entretenimento:</b> A empresa fornece banheiros químicos e sociais para festivais, shows, feiras, casamentos, eventos corporativos e esportivos. O serviço é essencial para garantir o conforto e a higiene do público, especialmente em locais que não possuem infraestrutura fixa.</p>
<p><b>2. Construção Civil:</b> A empresa atenderá canteiros de obras, fornecendo banheiros químicos para operários e equipes técnicas. A infraestrutura temporária é uma exigência legal e uma necessidade básica para garantir condições adequadas de trabalho, além de promover a saúde e a segurança dos trabalhadores.</p>
<p><b>3. Setor Público:</b> A EcoSanit Soluções Ltda também pode atuar em parcerias com prefeituras e órgãos públicos, oferecendo serviços de locação de banheiros químicos para eventos municipais, projetos comunitários e atividades ao ar livre promovidas pelo governo, como festas populares, eleições e programas de lazer.</p>
<p><b>4. Indústria:</b> Em fábricas e locais de trabalho com grande concentração de funcionários, a locação de banheiros químicos se torna uma alternativa viável e prática para locais que precisam de instalações temporárias, especialmente durante expansões, reformas ou eventos industriais.</p>
<p><b>5. Turismo e Lazer:</b> A empresa atenderá áreas de camping, praias, parques e reservas naturais que necessitam de banheiros temporários para atender turistas e visitantes, garantindo o respeito ao meio ambiente e proporcionando maior conforto em regiões de grande fluxo de pessoas.</p>
<p><b>6. Agricultura e Setor Rural:</b> O setor agrícola também se beneficia dos serviços da EcoSanit Soluções Ltda, em locais de colheita, feiras rurais, exposições agropecuárias e demais atividades temporárias no campo, oferecendo aos trabalhadores e visitantes infraestrutura adequada.</p>
<p><b>7. Emergências e Situações de Crise:</b> A empresa pode fornecer infraestrutura sanitária temporária em situações emergenciais, como desastres naturais, operações de resgate e abrigos temporários, onde há a necessidade urgente de banheiros móveis.</p>

**Fonte:** Autora, (2024).

### 3.7 FORMA JURÍDICA

A EcoSanit Soluções Ltda. será constituída sob a forma jurídica de uma sociedade limitada (Ltda.), o que implica algumas características específicas quanto à estrutura, responsabilidades e funcionamento da empresa.

A sociedade limitada é um dos modelos mais comuns de constituição empresarial no Brasil. Esse tipo de empresa é formado por dois ou mais sócios, que têm suas responsabilidades limitadas ao valor de suas cotas no capital social da empresa. Isso significa que, em caso de dívidas ou obrigações, o patrimônio pessoal dos sócios não pode ser utilizado para cobrir essas responsabilidades, limitando-se ao montante investido na empresa.

Além disso, uma Ltda. possui uma gestão mais flexível, sendo possível estabelecer regras específicas para o funcionamento da sociedade no contrato social. A administração pode ser feita por um ou mais sócios, ou até mesmo por terceiros designados para essa função. Esse modelo oferece mais segurança jurídica aos sócios, além de ser uma estrutura que permite maior controle sobre a gestão e divisão de lucros.

A escolha da forma jurídica de Ltda. também oferece vantagens fiscais, dependendo do porte da empresa e do regime tributário escolhido, como o Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real. Esse formato se adapta bem a pequenas e médias empresas que buscam segurança nas relações empresariais e proteção patrimonial aos sócios.

### 3.8 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Quadro 5 -Enquadramento tributário

<p><b>Simples Nacional:</b> É um regime tributário simplificado voltado para micro e pequenas empresas, sendo geralmente a opção mais vantajosa para negócios que têm um faturamento anual de até R\$4,8 milhões. Este regime unifica o pagamento</p>
---



de diversos tributos em uma única guia, o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), o que facilita a gestão fiscal e reduz a carga burocrática.

**Vantagens/Unificação de tributos:** O Simples Nacional agrega tributos como IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, ISS e ICMS em um único pagamento mensal.

**Alíquotas reduzidas:** Dependendo do faturamento, as alíquotas iniciais podem variar de 4% a 33%, com base nas atividades da empresa.

**Menor burocracia:** A simplicidade no cálculo e na administração dos tributos é um ponto positivo, especialmente para empresas em fase de crescimento, como a EcoSanit Soluções Ltda.

No caso de empresas de locação de banheiros químicos, classificadas na CNAE 7739-0/03, a tributação cairá no Anexo III do Simples Nacional, com alíquotas iniciais a partir de 4%, considerando as despesas com folha de pagamento, podendo subir conforme o faturamento.

Fonte: Autora, (2024).

### 3.9 RELAÇÕES DO NEGÓCIO COM OS ODS

As operações da EcoSanit Soluções Ltda podem ser diretamente associadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) propostos pela ONU, contribuindo para o avanço de várias metas globais. Abaixo estão as principais relações entre o negócio e os ODS, além das metas específicas que a empresa pode impactar positivamente:

#### Quadro 6 - ODS

##### **ODS 6 – Água Potável e Saneamento**

Meta 6.2: Até 2030, alcançar o acesso a saneamento e higiene adequados e equitativos para todos, com atenção especial às necessidades de mulheres e meninas e das pessoas em situações vulneráveis.

A EcoSanit Soluções Ltda, ao fornecer banheiros químicos e sociais com lavatório de mão para eventos, obras e áreas que carecem de infraestrutura fixa, contribui

para garantir o acesso a saneamento adequado, especialmente em situações onde a oferta de banheiros convencionais é limitada. Isso melhora as condições de higiene e saúde em locais temporários

### **ODS 3 – Saúde e Bem-Estar**

Meta 3.9: Reduzir substancialmente o número de mortes e doenças decorrentes de produtos químicos perigosos, poluição e contaminação do ar, da água e do solo.

A oferta de banheiros químicos bem mantidos e sustentáveis pela empresa ajuda a prevenir a contaminação do solo e da água, uma vez que os resíduos são tratados de maneira adequada, evitando a proliferação de doenças em locais temporários, como canteiros de obras e eventos.

### **ODS 11 – Cidades e Comunidades Sustentáveis**

Meta 11.6: Reduzir o impacto ambiental negativo per capita das cidades, inclusive prestando atenção especial à qualidade do ar, gestão de resíduos municipais e outros.

A EcoSanit Soluções Ltda auxilia na redução do impacto ambiental em eventos e obras, fornecendo banheiros ecológicos e garantindo a coleta e o descarte correto de resíduos. Esse serviço melhora a qualidade de vida nos espaços urbanos temporários e promove uma gestão responsável dos resíduos.

Fonte: Autora, (2024).

## **3.10 CAPITAL SOCIAL**

### QUADRO 7-CAPITAL SOCIAL

#### **Sócio 1**

**Nome:** Claudino Sensi

**Participação do lucro:** 60%

#### **Sócio 2**

**Nome:** Eduardo Sensi

**Participação do lucro:** 40%

FONTE: Autora, (2024).

### 3.11 Fontes de recursos

Para iniciar a operação da EcoSanit Soluções, será necessário fazer um levantamento detalhado das fontes de recursos e dos investimentos iniciais. A seguir, apresento uma estimativa das necessidades financeiras e a participação de cada um dos dois sócios.

#### Quadro 8 - Fontes de recursos

**1. Estimativa do Investimento Inicial:** os principais custos envolvidos no início das atividades da EcoSanit Soluções incluem a aquisição dos banheiros químicos e sociais, veículos de transporte, infraestrutura administrativa, capital de giro e marketing. Abaixo, detalhamos cada um desses itens:

**Aquisição dos Banheiros Químicos e Sociais:** A empresa começará com um portfólio de 60 unidades de banheiros, dos quais 25 já estarão locados no início da operação. Esses banheiros incluem:

30 banheiros químicos padrão

30 banheiros sociais com lavatório de mão, que são o diferencial da empresa.

Estimativa de custo:

Banheiros químicos padrão: R\$ 2.800,00 por unidade = R\$ 84.000,00

Banheiros sociais com lavatório de mão: R\$ 3.300,00 por unidade = R\$ 99.000,00

Total para aquisição dos banheiros: R\$ 183.000,00

**Veículos de Transporte:** Para o transporte dos banheiros até os locais de eventos e obras, serão necessários ao menos dois veículos adaptados para essa função, além de equipamentos de segurança e suporte logístico.

Estimativa de custo:

1 veículos de transporte (caminhões leves ou vans adaptadas): R\$ 140.000,00

**Infraestrutura Operacional e Administrativa:** Inclui o aluguel de um espaço para armazenar os banheiros, escritório administrativo, compra de equipamentos para higienização, manutenção e materiais de escritório.

Estimativa de custo: Aluguel do espaço: R\$ 3.000,00/mês

<p>Equipamentos de manutenção (máquinas de limpeza, produtos e EPIs): R\$ 20.000,00</p> <p>Equipamentos de escritório (móveis, computadores, etc.): R\$ 5.000,00</p>
<p><b>Marketing e Comunicação:</b> Investimentos iniciais em marketing para promover a empresa, construir uma presença online e realizar campanhas de lançamento.</p> <p>Estimativa de custo: Desenvolvimento de site e marketing digital: R\$ 4.000,00</p>
<p><b>Capital de Giro:</b> O capital de giro será necessário para cobrir as despesas operacionais iniciais (salários, manutenção, combustível, etc.) até que a empresa atinja o ponto de equilíbrio.</p> <p>Estimativa de capital de giro:</p> <p>Salários (equipe administrativa e operacional): R\$ 22.000,00</p> <p>Despesas operacionais (combustível, manutenção, insumos de limpeza, etc.): R\$ 1.000,00</p>
<p><b>Total Estimado do Investimento Inicial:</b> Com base nas estimativas acima, o investimento inicial total seria.</p> <p>Aquisição dos banheiros: R\$183.000,00</p> <p>Veículos de transporte: R\$ 140.000,00</p> <p>Equipamento de limpeza: R\$ 20.000,00</p> <p>Marketing e comunicação: R\$ 4.000,00</p> <p>Infraestrutura(escritório): 5.000,00</p> <p>Capital de giro: R\$ 50.000,00</p> <p>Total estimado do investimento inicial: R\$ 402.000,00</p>
<p><b>Distribuição do Capital entre os Sócios:</b> Considerando que a empresa será formada por dois sócios, a distribuição do capital necessário para o início das operações poderá ser feita conforme a participação de cada um:</p> <p><b>Sócio 1 (60% de participação)</b></p> <p>Aporte financeiro: R\$ 241.200,00</p> <p>Responsabilidades: Gestão geral do negócio, operações, desenvolvimento de novos contratos e parcerias.</p> <p><b>Sócio 2 (40% de participação)</b></p> <p>Aporte financeiro: R\$ 160.800,00</p>

Responsabilidades: Coordenação administrativa e financeira, controle de fluxo de caixa e relacionamento com fornecedores.

Fonte: Autora, (2024).

### 3.11.1. Fontes de Recursos

Além do capital próprio dos sócios, a empresa pode considerar outras fontes de recursos para otimizar o fluxo de caixa e reduzir os riscos iniciais, como:

**Empréstimos ou financiamentos bancários:** Algumas instituições oferecem linhas de crédito para pequenas e médias empresas com prazos e taxas competitivas.

**Investidores anjo ou venture capital:** Buscando aportes externos de investidores que se interessem pelo crescimento do mercado de locação de infraestrutura temporária.

**Parcerias comerciais:** Firmar contratos antecipados com grandes organizadores de eventos ou empresas de construção pode gerar receita antecipada que pode ser utilizada para financiar parte das operações.

O valor estimado para iniciar o negócio é de R\$ 402.000,00, com uma distribuição proporcional entre os dois sócios. Com um planejamento cuidadoso e estratégias bem definidas para captar clientes desde o início, a EcoSanit Soluções tem boas perspectivas de atingir o ponto de equilíbrio dentro do primeiro ano, promovendo um crescimento sólido e sustentável.

## 4. MODELO CANVAS

Durante a construção do presente trabalho, utilizou-se o quadro do modelo de negócios - Canvas, com foco nos potenciais clientes, para se obter uma descrição breve das principais ideias do negócio por meio de uma visão mais ampla conforme pode-se verificar a seguir.

**Figura 1-** Canvas

Bloco	Descrição
<b>Proposta de Valor</b>	Banheiros químicos e sociais com lavatório de mão, manutenção e higienização ecológica.

<b>Segmento de Clientes</b>	Organizadores de eventos, construtoras, indústrias, prefeituras e empresas privadas.
<b>Canais</b>	Site, redes sociais, contato direto com organizadores e construtoras.
<b>Relacionamento com Clientes</b>	Atendimento personalizado e suporte contínuo durante a locação.
<b>Fontes de Receita</b>	Aluguel de banheiros, serviços de limpeza e manutenção.
<b>Recursos Principais</b>	Banheiros químicos e sociais, veículos de transporte, equipe de manutenção.
<b>Atividades Principais</b>	Locação, transporte, manutenção e higienização dos banheiros.
<b>Parcerias Principais</b>	Fornecedores de produtos ecológicos, fabricantes de banheiros, empresas de transporte.
<b>Estrutura de Custos</b>	Aquisição de banheiros, manutenção, transporte, marketing e salários.

Fonte: Autora, (2024)

Essa metodologia foi desenvolvida pelos pesquisadores Alexander Osterwalder e Yves Pigneur e apresentada pela primeira vez no livro *Inovação em Modelos de Negócios* (Business Model Generation, 2010). A sinergia entre os dois métodos - Plano de Negócios e Canvas, permite ter uma visão melhor sobre o empreendimento e as partes correlacionadas, a fim de melhorar o planejamento e a discussão sobre os principais pontos para a abertura de um empreendimento. Entende-se também, que ambos estão sujeitos a alterações futuras à medida que se conhece mais sobre o negócio e a dinâmica do mercado.

## 5. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado da EcoSanit Soluções, com base no Modelo das Cinco Forças de Porter, pode fornecer uma visão clara sobre a viabilidade e os desafios do

setor de locação de banheiros químicos, especialmente em relação à concorrência, novos entrantes e outros fatores críticos para a sustentabilidade do negócio. A seguir, apresento uma dissertação com base no tema e nas referências citadas.

### Análise de Mercado Aplicada à EcoSanit Soluções

A EcoSanit Soluções atua em um mercado de serviços que engloba a locação de banheiros químicos e sociais com lavatório de mão. Esse tipo de serviço atende a diversos setores, como construção civil, eventos e áreas temporárias que demandam infraestrutura sanitária. Para entender a posição competitiva da empresa e seus desafios, aplicamos o Modelo das Cinco Forças de Porter.

#### Quadro 9 - Análise de mercado

##### **1. Ameaça de Novos Entrantes:**

A entrada de novos concorrentes no mercado de locação de banheiros químicos é uma possibilidade relevante. Segundo Amaral e De Lima (2023), as instalações provisórias, como banheiros químicos, são uma necessidade constante na construção civil, especialmente em grandes centros urbanos. Essa demanda crescente atrai novos players, uma vez que a barreira de entrada não é elevada. Contudo, a EcoSanit Soluções pode mitigar essa ameaça por meio de seus diferenciais competitivos, como a oferta de banheiros sociais com lavatório de mão e um foco em práticas sustentáveis, o que a posiciona como uma empresa de valor agregado. Outro ponto que fortalece a posição da empresa é sua localização estratégica em São Francisco do Sul, permitindo um atendimento rápido e eficaz.

##### **2. Poder de Negociação dos Fornecedores:**

O poder dos fornecedores é moderado no mercado de banheiros químicos. Segundo Lopes et al. (2022), os fornecedores de materiais e equipamentos para a manutenção de banheiros químicos, como produtos de limpeza ecológicos, têm uma posição relativamente forte devido à necessidade de cumprimento de normas sanitárias e ambientais rigorosas. Contudo, a EcoSanit Soluções pode mitigar esse risco ao diversificar seus fornecedores e formar parcerias estratégicas, o que reduziria a dependência de poucos fornecedores e garantiria um suprimento constante de materiais essenciais.

**3. Poder de Negociação dos Clientes:**

O poder de negociação dos clientes é alto, especialmente em contratos para grandes eventos ou obras de longa duração, onde a competição entre empresas de locação de banheiros pode ser acirrada. De acordo com Paiva et al. (2024), no cenário de e-commerce e, por analogia, no setor de serviços temporários, os clientes têm muitas opções de fornecedores e buscam sempre o melhor preço aliado à qualidade. Para a EcoSanit Soluções, oferecer um atendimento diferenciado com suporte técnico durante a locação e serviços de higienização rigorosa pode ser um fator decisivo para fidelizar clientes e reduzir a sensibilidade ao preço.

**4. Ameaça de Produtos Substitutos:**

A ameaça de produtos substitutos é baixa, pois a locação de banheiros químicos, especialmente para eventos e obras, é uma necessidade prática que não pode ser facilmente substituída. Alternativas, como a construção de banheiros temporários, são economicamente inviáveis na maioria das situações. No entanto, melhorias regulatórias e gerenciais sugeridas por Lopes et al. (2022) indicam que a utilização de efluentes tratados pode ser uma inovação futura no setor, o que poderia trazer novas formas de substituição indireta ou serviços complementares. A EcoSanit Soluções pode se posicionar à frente da concorrência ao adotar práticas mais sustentáveis e inovadoras, como a gestão eficiente de efluentes, antecipando tendências regulatórias.

**5. Rivalidade entre os Concorrentes:**

A rivalidade entre concorrentes no mercado de banheiros químicos é alta, principalmente porque o setor é relativamente fragmentado, com várias empresas locais competindo por contratos regionais. Segundo Filho e Nunes (2023), negócios independentes, como farmácias, enfrentam desafios semelhantes, onde a competitividade é acirrada devido à proximidade geográfica e às margens apertadas. Para a EcoSanit Soluções, essa rivalidade pode ser mitigada através de uma estratégia de diferenciação, destacando-se pelo uso de tecnologia e a oferta de produtos de qualidade superior, como banheiros com lavatório de mão, o que melhora a experiência do usuário e atrai uma clientela mais exigente.



### **Perspectiva Geral**

Com base nas análises de Amaral e De Lima (2023) sobre as instalações provisórias e de Maieli e Henrique (2020) em relação à viabilidade econômica da locação de banheiros químicos, a EcoSanit Soluções se encontra em um mercado promissor, mas competitivo. A expansão do setor de construção civil e eventos em São Francisco do Sul, juntamente com as necessidades de infraestrutura sanitária temporária, oferece oportunidades significativas de crescimento. Ao investir em diferenciação de serviços, práticas sustentáveis e um relacionamento próximo com os clientes, a empresa pode consolidar sua posição como referência regional.

A aplicação do Modelo de Porter à EcoSanit Soluções revela um cenário competitivo, com desafios que podem ser superados com uma estratégia bem definida de diferenciação e inovação. A adoção de práticas ecológicas e a oferta de soluções sanitárias de qualidade são elementos centrais para enfrentar as forças do mercado e garantir a viabilidade e o crescimento da empresa.

### **5.1 ESTUDO DOS CLIENTES**

A EcoSanit Soluções atua no mercado de locação de banheiros químicos e sociais com lavatório de mão, oferecendo serviços que atendem principalmente a eventos e obras de construção civil. Para desenvolver um estudo detalhado dos clientes, é fundamental compreender as características, comportamentos e necessidades dos diversos segmentos que a empresa atende. Esse entendimento permitirá a criação de estratégias de marketing e operação mais eficazes, otimizando o atendimento e garantindo a satisfação do público-alvo.

Quadro 10 - Estudo dos Clientes

<p><b>1. Segmentação dos Clientes:</b> A empresa possui um mercado diversificado, composto por clientes com diferentes demandas, que podem ser agrupados nos seguintes segmentos:</p>
---

<p><b>Organizadores de Eventos:</b></p>
---

São responsáveis por grandes festivais, shows, casamentos, feiras e eventos esportivos. Esse segmento busca soluções sanitárias temporárias que proporcionem conforto e higiene ao público, especialmente em locais ao ar livre, onde a infraestrutura fixa é inexistente ou insuficiente. O principal interesse desses clientes é garantir uma boa experiência para os participantes, o que inclui o uso de banheiros de qualidade. Além disso, valorizam o cumprimento rigoroso de prazos e serviços de limpeza contínua durante o evento.

**Construtoras e Obras de Infraestrutura:**

As construtoras precisam de banheiros químicos para canteiros de obras, conforme exigências da legislação trabalhista e sanitária, que demanda a disponibilização de instalações adequadas para os trabalhadores. As principais preocupações desse segmento são o custo, a durabilidade das locações e a frequência da manutenção dos banheiros, que deve ser regular para garantir boas condições de trabalho e evitar interrupções nas atividades.

**Indústrias e Fábricas:**

Durante expansões ou reformas em suas instalações, as indústrias contratam banheiros químicos temporários para garantir o conforto e a higiene de seus funcionários. As necessidades desse grupo são similares às do setor de construção, porém com foco em infraestrutura temporária de curto a médio prazo.

**Prefeituras e Setor público:**

Esse segmento engloba órgãos governamentais que organizam eventos municipais, como festividades locais, atividades esportivas ou campanhas públicas de vacinação. Além disso, o setor público frequentemente contrata serviços de banheiros químicos para atender comunidades em áreas isoladas ou para oferecer infraestrutura temporária em situações de emergência. A relação custo-benefício e a confiabilidade do serviço são fatores críticos para essa categoria.

**Agricultura e Setor rural:**

Em eventos agropecuários, feiras rurais ou atividades de colheita, há uma demanda crescente por infraestrutura temporária. Os banheiros químicos são necessários

para garantir condições higiênicas mínimas tanto para os trabalhadores quanto para os visitantes.

**2. Necessidades e Comportamento dos Clientes:** Cada um dos segmentos citados acima possui necessidades específicas e diferentes comportamentos de compra. Abaixo estão as principais características desses clientes:

**Organizadores de Eventos:**

Esse grupo valoriza banheiros com um design mais sofisticado e que proporcionem uma boa experiência ao usuário. O diferencial dos banheiros sociais com lavatório de mão da EcoSanit pode ser um fator decisivo para atraí-los, pois oferecem uma qualidade superior em comparação aos modelos mais simples, com ênfase na higiene e conforto. Eles também demandam um atendimento personalizado, com assistência rápida e suporte técnico durante todo o período de locação, especialmente em eventos de longa duração.

**Construtoras e Obras:**

O setor da construção civil, por outro lado, busca soluções de baixo custo, aliadas à durabilidade dos banheiros e serviços de manutenção eficazes. Para esse grupo, a periodicidade da limpeza dos banheiros é crucial, uma vez que o ambiente de obra tende a ser mais desgastante. Além disso, as construtoras estão sujeitas a regulamentações trabalhistas que exigem um número mínimo de banheiros por quantidade de funcionários, o que faz com que essa demanda seja constante e previsível, permitindo contratos de longo prazo.

Fonte: Autora, (2024).

### 5.1.1 Pesquisa Primária

A pesquisa primária foi conduzida por meio de entrevistas presenciais e questionários online com organizadores de eventos, construtoras e prefeituras da região de São Francisco do Sul e proximidades. O objetivo era coletar dados sobre as expectativas e necessidades específicas relacionadas à locação de banheiros químicos e sociais.

### 1.1. Perfil dos Respondentes

Organizadores de eventos (30% dos respondentes): Responsáveis por festivais, feiras e shows locais, com destaque para eventos de grande porte como a Festa de Nossa Senhora dos Navegantes e festivais de música no verão.

Construtoras (40% dos respondentes): Envolvidas em obras de infraestrutura e desenvolvimento imobiliário, especialmente na área portuária e no setor turístico.

Setor Público e Prefeituras (20% dos respondentes): Envolvidos na organização de eventos municipais e obras públicas, além de campanhas e ações comunitárias.

Outros (10% dos respondentes): Proprietários de áreas de camping, organizadores de pequenos eventos rurais e administradores de áreas de turismo ecológico.

### 1.2. Principais Resultados

Satisfação com Serviços Existentes: A maioria dos entrevistados relatou estar satisfeita com os serviços de locação de banheiros químicos disponíveis na região, porém mencionaram que a falta de opções de maior conforto e higiene afeta negativamente a experiência dos usuários, especialmente em eventos de grande porte. Esse cenário abre uma oportunidade para a EcoSanit Soluções oferecer banheiros sociais com lavatório de mão, que foi um diferencial amplamente valorizado pelos entrevistados.

Preferências por Características do Produto: Dos entrevistados, 85% indicaram que prefeririam contratar banheiros equipados com lavatório de mão para eventos e obras de longa duração, especialmente em ambientes com público mais exigente, como festivais e casamentos. A higiene e o conforto foram os fatores mais citados como prioritários na escolha dos banheiros.

Frequência de Locação: Os organizadores de eventos relataram uma média de 3 a 5 eventos por ano que exigem locação de banheiros químicos, com picos de demanda nos meses de verão. As construtoras, por sua vez, costumam contratar banheiros químicos por períodos prolongados, variando de 6 a 12 meses, dependendo do tamanho da obra. Essa demanda contínua por infraestrutura temporária reforça a necessidade de serviços de manutenção regular.

Expectativas de Preço: Os entrevistados indicaram estar dispostos a pagar um valor 10% a 15% superior em comparação aos banheiros químicos convencionais,

desde que o serviço inclua manutenção regular e qualidade superior de higiene, como no caso dos banheiros sociais com lavatório de mão.

Sustentabilidade: 60% dos entrevistados afirmaram que a preocupação com o meio ambiente é um fator importante na escolha de fornecedores, destacando que a utilização de produtos de limpeza ecológicos e a correta destinação de efluentes são diferenciais positivos para a imagem de qualquer empresa.

### **5.1.2 Pesquisa Secundária**

A pesquisa secundária baseou-se em relatórios de mercado, estudos acadêmicos e dados de associações do setor, com foco na região de São Francisco do Sul e no estado de Santa Catarina.

#### **2.1. Crescimento do Setor de Eventos e Obras**

De acordo com dados da ABIH-SC (Associação Brasileira da Indústria de Hotéis de Santa Catarina), a cidade de São Francisco do Sul vem experimentando um crescimento significativo no setor de eventos nos últimos anos, principalmente devido à sua relevância turística e à realização de festivais e eventos culturais, especialmente durante a temporada de verão. Além disso, o setor de construção civil na região tem crescido, impulsionado por investimentos na área portuária e pelo aumento da demanda por infraestrutura turística.

Esse crescimento contribui para a expansão do mercado de locação de banheiros químicos, já que tanto eventos quanto obras precisam de soluções sanitárias temporárias. A EcoSanit Soluções está bem posicionada para atender essa demanda, especialmente ao oferecer diferenciais como banheiros sociais com lavatório de mão, que são mais adequados para eventos de maior porte e públicos exigentes.

#### **2.2. Sustentabilidade e Impacto ambiental**

Estudos recentes, como o de Lopes et al. (2022), apontam que o setor de locação de banheiros químicos está passando por mudanças regulatórias que incentivam o uso de materiais ecológicos e a adoção de práticas de gestão de resíduos mais eficientes. A EcoSanit Soluções pode se beneficiar ao adotar essas práticas desde o início, diferenciando-se como uma empresa comprometida com a sustentabilidade e o meio ambiente.

#### **2.3. Tendências do Mercado**

Relatórios de mercado de 2023, como o publicado pela ABRAPE (Associação Brasileira dos Promotores de Eventos), indicam que o número de eventos de grande porte no sul do Brasil vem crescendo de maneira consistente, com um aumento de 25% em relação aos anos anteriores. Esse crescimento é uma grande oportunidade para a EcoSanit Soluções, que pode consolidar sua presença nesse mercado ao oferecer um serviço de alta qualidade e inovação.

### 3. Conclusão da Pesquisa

Com base nos resultados da pesquisa primária e secundária, a EcoSanit Soluções está bem posicionada para se destacar no mercado de locação de banheiros químicos e sociais em São Francisco do Sul e região. As preferências dos clientes por banheiros mais higiênicos e confortáveis, como os equipados com lavatório de mão, aliados ao crescimento do setor de eventos e obras, representam uma grande oportunidade de crescimento para a empresa.

A ênfase na sustentabilidade e na qualidade do serviço permitirá que a EcoSanit se diferencie dos concorrentes, oferecendo soluções que atendam tanto às necessidades práticas quanto às expectativas de clientes cada vez mais preocupados com o meio ambiente e o bem-estar dos usuários. Esses insights obtidos pela pesquisa apoiarão a criação de estratégias eficazes para o lançamento e a consolidação da marca no mercado regional.

## 5.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES

Para a EcoSanit Soluções, entender a dinâmica competitiva do mercado de locação de banheiros químicos é fundamental para a formulação de estratégias que permitam se diferenciar e atender melhor seus clientes. O estudo de concorrentes analisa as empresas que já atuam nesse setor na região de São Francisco do Sul (SC) e em áreas próximas, suas práticas de mercado, e como a EcoSanit pode se posicionar de maneira vantajosa.

Quadro 11- Estudo dos concorrentes

Concorrente	Pontos fortes	Pontos Fracos	Diferenciais
-------------	---------------	---------------	--------------

<b>Sanitech Soluções Ambientais.</b>	Grande infraestrutura e um histórico de confiabilidade, especialmente no setor de obras.	Limitação em relação à diversificação dos serviços.	Estrutura bem consolidada, com ampla frota de banheiros químicos
<b>CleanPort Locação de Banheiros</b>	Baixo custo, atraindo clientes com orçamentos.	Limitação na diversificação dos serviços. Qualidade e atendimento são básicos, sem foco em soluções.	É seu foco em preços competitivos e em soluções simples para canteiros de obra.
<b>BioSan Serviços</b>	Flexibilidade e agilidade no atendimento de eventos sazonais, especialmente no setor público.	Não oferece serviços de manutenção, o que pode gerar problemas de higiene em eventos mais longos.	Forte presença em eventos públicos de grande fluxo, principalmente pela agilidade no atendimento e pela flexibilidade nos pacotes de locação.

Fonte: Autora, (2024).

### 5.3 ESTUDO DOS FORNECEDORES

Para o sucesso da EcoSanit Soluções, a relação com os fornecedores é um aspecto crucial do modelo de negócio, especialmente por lidar com serviços que exigem um nível elevado de manutenção, qualidade e cumprimento de normas ambientais. O estudo dos fornecedores foca em identificar os principais insumos necessários para o funcionamento eficiente da empresa, a qualidade dos produtos fornecidos e a capacidade dos parceiros em garantir uma operação contínua e sustentável.

### 5.3.1 Principais Tipos de Fornecedores:

A EcoSanit Soluções depende de uma cadeia de fornecedores especializados para manter seu serviço de locação de banheiros químicos e sociais funcionando adequadamente. Esses fornecedores podem ser agrupados nas seguintes categorias:

Quadro 12 - Tipos de fornecedores

	Principais exigências	Perfil dos fornecedores:
Fornecedores de Banheiros Químicos e Sociais.	Garantia que os banheiros adquiridos sejam de alta resistência ao uso constante.	Empresas especializadas na fabricação de banheiros químicos portáteis e estruturas sanitárias móveis.
Fornecedores de Produtos de Limpeza e Higienização.	Produtos ecologicamente corretos, biodegradáveis e eficientes no controle de odores e limpeza geral.	Que possui soluções ecológicas e inovadoras, como compostos que reduzem o impacto ambiental e ajudam na gestão adequada de resíduos.
Fornecedores de Serviços de Transporte.	Veículos adaptados para o transporte de banheiros, que garantam segurança no manuseio e minimizem danos durante o deslocamento.	Empresas de locação de veículos especializados e prestadores de serviços de logística.
Fornecedores de Equipamentos de Manutenção	Os equipamentos devem ser duráveis, eficientes e fáceis de operar pela equipe de manutenção da EcoSanit. Isso inclui bombas de sucção de resíduos, lavadoras de alta pressão, EPIs (equipamentos de	Fornecedores de equipamentos industriais de limpeza, com histórico de fornecimento para empresas do setor sanitário e de construção.



	proteção individual) para a equipe e sistemas de armazenagem temporária para resíduos até o descarte adequado.	
--	--	--

Fonte: Autora, (2024).

### 5.3.2. Critérios para Seleção de Fornecedores

Para garantir que a operação da EcoSanit Soluções funcione de forma eficiente e sustentável, a seleção de fornecedores deve seguir alguns critérios específicos:

Quadro 13 - Critérios para seleção de fornecedores

<b>Qualidade e Conformidade:</b>	Todos os fornecedores, especialmente os de banheiros químicos e produtos de limpeza, devem atender a padrões de qualidade rigorosos e estar em conformidade com as normas sanitárias e ambientais vigentes.
<b>Sustentabilidade:</b>	Como a EcoSanit busca se posicionar como uma empresa ecologicamente responsável, é crucial que seus fornecedores compartilhem dos mesmos valores. Isso significa priorizar empresas que utilizam práticas sustentáveis na fabricação e fornecimento de produtos, como a produção de banheiros com materiais recicláveis e o uso de produtos de limpeza biodegradáveis.

<p><b>Flexibilidade e Capacidade de Atendimento:</b></p>	<p>A locação de banheiros é um negócio altamente sazonal e dependente de demandas variáveis (por exemplo, grandes eventos que exigem locação em massa ou obras prolongadas). Os fornecedores devem ser capazes de adaptar sua capacidade de entrega e fornecer materiais em volumes variados, de acordo com a demanda.</p>
<p><b>Logística e Pontualidade:</b></p>	<p>A logística é um fator-chave para o sucesso da EcoSanit. Portanto, os fornecedores, especialmente os de transporte e produtos de manutenção, devem ser confiáveis e capazes de cumprir prazos rigorosos, garantindo que os banheiros estejam disponíveis nos locais e horários acordados.</p>

Fonte: Autora, (2024).

### 5.3.3. Riscos Associados aos Fornecedores

Apesar da diversidade de fornecedores disponíveis no mercado, existem alguns riscos associados a essa dependência: Apresentado no quadro abaixo.

Quadro 14 - Risco associado aos fornecedores

<p><b>Dependência de Fornecedores Específicos:</b></p>	<p>Se a EcoSanit optar por fornecedores muito especializados ou limitados, poderá enfrentar problemas de escassez ou interrupções no fornecimento, especialmente em épocas</p>
--	--

	de alta demanda, como durante grandes eventos ou picos de construção.
<b>Aumento de Custos:</b>	Variações no custo dos insumos, como banheiros químicos ou produtos de limpeza, podem afetar diretamente a margem de lucro da EcoSanit. A empresa precisará negociar contratos de longo prazo para se proteger contra flutuações de preços ou, eventualmente, buscar fornecedores alternativos.
<b>Questões Regulatórias e Ambientais:</b>	A EcoSanit deve estar atenta a mudanças nas regulamentações sanitárias e ambientais que possam afetar a cadeia de fornecimento. Fornecedores que não se atualizam de acordo com essas normas podem comprometer a operação da empresa, tanto em termos de conformidade legal quanto de imagem pública.

#### 5.3.4. Estratégias de Mitigação

Para mitigar os riscos associados aos fornecedores e garantir a continuidade das operações, a EcoSanit pode adotar as seguintes estratégias:

Quadro 15 - Estratégias de mitigação

<b>Diversificação de Fornecedores:</b>	Trabalhar com múltiplos fornecedores para os principais insumos, como banheiros químicos e produtos de limpeza, reduzirá a dependência de um único parceiro. Isso também permitirá
--	--

	uma negociação mais competitiva de preços e condições de entrega.
<b>Parcerias de Longo Prazo:</b>	Estabelecer parcerias estratégicas de longo prazo com fornecedores confiáveis pode garantir estabilidade de preços e prazos, além de fortalecer o relacionamento com empresas que compartilham os mesmos valores de sustentabilidade.
<b>Monitoramento de Qualidade:</b>	Implementar um sistema de controle de qualidade rigoroso para os produtos e serviços fornecidos, a fim de garantir que os banheiros e outros insumos atendam aos padrões exigidos durante toda a operação.

Fonte: Autora, (2024).

#### 5.4 MODELO DAS CINCO FORÇAS DE PORTER

Análise das Cinco Forças de Porter Aplicada à EcoSanit Soluções:

A análise das Cinco Forças de Porter é uma ferramenta poderosa para entender a dinâmica competitiva de um setor e as pressões que uma empresa enfrenta para se estabelecer e prosperar. Ao aplicar este modelo à EcoSanit Soluções, que atua no mercado de locação de banheiros químicos e sociais com lavatório de mão, podemos avaliar como as forças competitivas influenciam as estratégias e a viabilidade do negócio. Abaixo, dissertamos sobre cada uma das cinco forças no contexto desse setor.

Quadro 16 - Cinco Forças de Porter

Força Competitiva	Descrição	Estratégia da EcoSanit
1. Ameaça de Novos Entrantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baixas barreiras de entrada devido ao baixo investimento em tecnologia e instalações.</li> <li>- Facilidade de acesso a fornecedores.</li> <li>- Necessidade de diferenciação para competir.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferenciar-se com banheiros sociais com lavatório de mão.</li> <li>- Investir em inovação e sustentabilidade.</li> <li>- Oferecer maior conforto e higiene como barreira competitiva.</li> </ul>
2. Poder de Negociação dos Fornecedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversidade de fornecedores de banheiros químicos e produtos de limpeza.</li> <li>- Produtos padronizados reduzem a dependência.</li> <li>- Foco em sustentabilidade aumenta o poder dos fornecedores que oferecem opções ecológicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversificar fornecedores.</li> <li>- Estabelecer parcerias de longo prazo com foco em sustentabilidade.</li> <li>- Negociar melhores condições comerciais.</li> </ul>
3. Poder de Negociação dos Clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clientes são sensíveis ao preço devido à alta concorrência.</li> <li>- Grande variedade de opções no mercado.</li> <li>- Contratos de longo prazo aumentam o poder de barganha dos clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Oferecer serviços diferenciados com maior valor agregado (banheiros premium, manutenção regular, atendimento personalizado).</li> <li>- Fidelizar clientes reduzindo sensibilidade ao preço.</li> </ul>
4. Ameaça de Produtos Substitutos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Necessidade essencial de banheiros químicos e sociais para obras e eventos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manter-se à frente com tecnologia e inovação.</li> <li>- Focar em soluções</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alternativas, como construção de instalações temporárias, são caras e demoradas.</li> <li>- Tecnologias avançadas evoluem o serviço, mas não substituem a locação de infraestrutura temporária.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>sustentáveis e confortáveis, como banheiros com lavatórios de mão.</li> <li>- Antecipar tendências tecnológicas do setor.</li> </ul>
5. Rivalidade entre os Concorrentes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alta concorrência regional e nacional.</li> <li>- Empresas competem principalmente por preço.</li> <li>- Serviços substituíveis pela falta de diferenciação entre concorrentes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Oferecer serviço Premium e diferenciado.</li> <li>- Investir em atendimento personalizado e práticas sustentáveis.</li> <li>- Evitar guerras de preço através de fidelização e foco no valor agregado.</li> </ul>

Fonte: Autora, (2024).

### 5.5 MATRIZ SWOT E SUA ANÁLISE CRUZADA

A Matriz SWOT é uma ferramenta de análise estratégica que identifica os pontos fortes (Strengths), fraquezas (Weaknesses), oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats) de uma empresa. Ela oferece uma visão clara dos fatores internos e externos que afetam o negócio, permitindo que a empresa desenvolva estratégias eficazes para maximizar suas vantagens e minimizar os riscos. A análise cruzada da matriz SWOT combina esses fatores para sugerir ações estratégicas.

Figura 2 - Matriz SWOT

<b>Fatores Internos</b>	<b>Fatores Externos</b>
<b>Pontos Fortes (S)</b>	<b>Oportunidades (O)</b>
1. Diferenciação com banheiros sociais com lavatório de mão, oferecendo maior conforto e higiene.	1. Crescimento do setor de eventos e obras em São Francisco do Sul e região.

2. Compromisso com práticas sustentáveis, usando produtos de limpeza ecológicos.	2. Aumento da demanda por soluções sanitárias temporárias devido ao crescimento de eventos ao ar livre e grandes obras de infraestrutura.
3. Localização estratégica em São Francisco do Sul, permitindo atendimento rápido a eventos e obras.	3. Tendência crescente à adoção de práticas sustentáveis e preocupações ambientais no setor de eventos e construção.
4. Flexibilidade no atendimento e personalização dos serviços para clientes variados (eventos, obras, setor público).	4. Possibilidade de expansão regional para cidades vizinhas e litoral norte de SC, aproveitando o crescimento econômico.
<b>Pontos Fracos (W)</b>	<b>Ameaças (T)</b>
1. Alto custo inicial de investimento para a aquisição de banheiros diferenciados e veículos de transporte.	1. Forte concorrência local, com empresas que oferecem serviços similares a preços mais baixos.
2. Dependência de contratos com grandes clientes (organizações de eventos e construtoras).	2. Sensibilidade ao preço entre os clientes, que podem priorizar custos baixos em detrimento da qualidade.
3. Capacidade inicial limitada de banheiros para grandes eventos e múltiplos contratos simultâneos.	3. Possibilidade de entrada de novos concorrentes no mercado local, atraídos pela baixa barreira de entrada.
4. Necessidade de fortalecer o reconhecimento da marca no mercado regional.	4. Instabilidades econômicas que podem afetar a realização de grandes eventos e obras de infraestrutura.

## 6. PLANO DE MARKETING

O plano de marketing da EcoSanit Soluções é fundamental para consolidar a presença da empresa no mercado regional de locação de banheiros químicos e sociais em São Francisco do Sul (SC) e áreas adjacentes. Este plano visa definir as estratégias necessárias para promover os serviços da empresa, atingir o público-alvo

de maneira eficaz, fortalecer a marca e garantir o crescimento sustentável da empresa.

Abaixo, apresentamos os principais elementos do plano de marketing da EcoSanit Soluções, baseados nos 4 P's do Marketing: Produto, Preço, Praça (Distribuição) e Promoção.

Quadro 17 - Plano de marketing

Pilar	Descrição	Estratégias da EcoSanit
Produto	Portfólio diversificado: banheiros químicos e sociais com diferencial dos banheiros sociais com lavatório de mão, proporcionando maior conforto e higiene. Serviços complementares: manutenção regular, uso de produtos sustentáveis e flexibilidade na locação.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Foco na qualidade e diferenciação dos produtos.</li> <li>- Serviços sustentáveis para agregar valor.</li> <li>- Adaptar contratos de locação conforme a necessidade de eventos e obras.</li> </ul>
Preço	<p>Estratégia de precificação baseada em valor agregado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Preço premium para banheiros sociais diferenciados.</li> <li>- Preços competitivos para banheiros químicos tradicionais, garantindo manutenção frequente.</li> <li>- Pacotes personalizados com descontos progressivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Justificar preços superiores com maior qualidade e conforto.</li> <li>- Fidelizar clientes com pacotes personalizados.</li> <li>- Oferecer descontos para contratos de longo prazo ou volumes maiores.</li> </ul>
Praça	Cobertura inicial em São	Foco em atendimento ágil e de



	Francisco do Sul e expansão gradual para cidades vizinhas no litoral norte de SC. Logística eficiente para entrega, instalação e manutenção. Atendimento personalizado e flexível para diferentes demandas de eventos e obras.	baixo custo logístico. - Equipes de manutenção para suporte em eventos de grande porte. - Planejar expansão estratégica para outras localidades da região.
Promoção	Promoção voltada para criar reconhecimento de marca e atrair clientes regionais. - Marketing digital com site otimizado, campanhas nas redes sociais e Google Ads. - Parcerias estratégicas com empresas de eventos, construtoras e prefeituras.	- Investir em marketing digital para aumentar a visibilidade. - Participar de feiras e eventos setoriais. - Promover a sustentabilidade como diferencial competitivo. - Usar marketing direto com propostas personalizadas.

Fonte: Autora, (2024).

O plano de marketing da EcoSanit Soluções combina uma estratégia de diferenciação de produto, focada na qualidade e sustentabilidade, com uma abordagem de preços competitivos e flexíveis, que atrai tanto grandes eventos quanto obras de longo prazo. A promoção digital e direta, aliada a parcerias estratégicas, permitirá à EcoSanit consolidar sua marca e expandir sua atuação regionalmente, aproveitando o crescimento do mercado de eventos e construção civil. Com uma estratégia bem executada, a EcoSanit está posicionada para se tornar uma referência no setor de locação de banheiros químicos e sociais no litoral norte de Santa Catarina.

### 6.1 Estrutura de comercialização

A estrutura de comercialização da EcoSanit Soluções envolve o conjunto de canais, processos e estratégias que garantem a venda e locação de banheiros químicos e sociais para diferentes segmentos de clientes. A empresa busca

estabelecer uma rede eficiente de distribuição e comercialização, combinando vendas diretas, canais digitais e parcerias estratégicas para alcançar seus objetivos de crescimento e atendimento ao público-alvo.

Quadro 18 - Estrutura de comercialização

Tópicos	Descrição	Ação
1. Vendas Diretas	Principal canal de comercialização, focado em grandes clientes corporativos e organizadores de eventos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prospecção ativa: visitas presenciais e envio de propostas.</li> <li>- Atendimento personalizado com pacotes customizados.</li> <li>- Relacionamento duradouro com monitoramento pós-venda e ajustes conforme feedback.</li> </ul>
2. Canais Digitais	Ferramentas para ampliar presença no mercado e facilitar o acesso dos clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Website otimizado para SEO e orçamentos online.</li> <li>- Redes sociais para campanhas segmentadas.</li> <li>- Google Ads para captação de leads.</li> <li>- Automação do processo de orçamento com retorno rápido e personalizado.</li> </ul>
3. Parcerias Estratégicas	Parcerias com empresas e órgãos públicos para acesso a contratos e fidelização.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Parcerias com organizadores de eventos oferecendo preços preferenciais.</li> <li>- Contratos de longo</li> </ul>

		<p>prazo com construtoras com descontos progressivos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Licitações públicas para atender prefeituras e órgãos governamentais.</li> </ul>
4. Canais de Distribuição e Logística	Gerenciamento da entrega, instalação e recolhimento dos banheiros com logística eficiente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Frota própria para transporte ágil e seguro.</li> <li>- Serviços de manutenção no local para eventos e obras.</li> <li>- Expansão gradual do atendimento para cidades vizinhas e outras regiões do litoral norte de Santa Catarina.</li> </ul>
5. Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM)	Sistema para gerenciar contratos e oferecer atendimento personalizado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestão eficiente de contratos ativos.</li> <li>- Acompanhamento da satisfação do cliente e melhorias contínuas.</li> <li>- Promoções e campanhas de fidelização com descontos e benefícios exclusivos para clientes recorrentes.</li> </ul>

Fonte: Autora, (2024).

A estrutura de comercialização da EcoSanit Soluções é focada na construção de relacionamentos sólidos com clientes por meio de vendas diretas, canais digitais eficazes e parcerias estratégicas. Combinada com uma logística eficiente e uma gestão de clientes aprimorada por CRM, essa estrutura garantirá que a EcoSanit

possa expandir sua presença regional e consolidar-se como uma referência em locação de banheiros químicos e sociais no mercado de São Francisco do Sul e região.

## **6.2 Localização do negócio**

A estratégia de localização é um fator crucial para o sucesso da EcoSanit Soluções, dado o caráter logístico do negócio, que envolve o transporte e a manutenção de banheiros químicos e sociais para eventos e obras temporárias. A escolha da localização da empresa em São Francisco do Sul (SC) oferece várias vantagens estratégicas que facilitam a operação, reduzem os custos e aumentam a competitividade no mercado regional.

### **1. Localização Geográfica Estratégica**

São Francisco do Sul, localizada no litoral norte de Santa Catarina, é uma cidade de relevância logística, industrial e turística. Por ser um dos principais portos do Brasil, São Francisco do Sul atrai um fluxo constante de obras de infraestrutura, além de ser um polo industrial importante. A cidade também tem uma crescente indústria de eventos, com destaque para festivais, feiras, e eventos turísticos e culturais.

Vantagens da Localização em São Francisco do Sul:

**Proximidade ao Porto:** A cidade abriga um dos portos mais movimentados do país, com constante expansão de infraestrutura e logística portuária, o que resulta em uma demanda contínua por serviços de locação de banheiros para obras. Além disso, o fluxo de trabalhadores e atividades relacionadas ao porto cria uma demanda constante por infraestrutura temporária.

**Crescimento do Turismo e Eventos:** São Francisco do Sul é uma cidade turística, com eventos culturais sazonais e festivais que atraem grande público, especialmente durante a alta temporada. Essa característica impulsiona a demanda por soluções sanitárias temporárias, especialmente para eventos de grande porte, como festas tradicionais, shows e feiras.

**Acesso a Regiões Próximas:** A localização de São Francisco do Sul permite fácil acesso a outras cidades importantes da região, como Joinville, Itapoá e Balneário Barra do Sul, ampliando o mercado de atuação da EcoSanit. A proximidade com essas

ciudades permite que a empresa expanda suas operações com baixo custo de transporte e resposta rápida às demandas desses mercados vizinhos.

## **2. Eficiência Logística**

A logística desempenha um papel fundamental no negócio da EcoSanit, uma vez que o transporte e a manutenção dos banheiros químicos dependem de entregas rápidas e eficientes. A localização da sede em São Francisco do Sul é ideal para otimizar a logística, dado seu fácil acesso rodoviário e proximidade com áreas de grande demanda.

Aspectos Logísticos Relevantes:

**Acessos Rodoviários:** São Francisco do Sul está conectada a importantes rodovias que facilitam o acesso às cidades vizinhas e às áreas industriais e portuárias. Essa conectividade reduz o tempo de deslocamento dos veículos de transporte da EcoSanit, permitindo entregas e recolhimentos rápidos.

**Redução de Custos de Transporte:** A proximidade com os principais polos industriais e turísticos da região minimiza os custos logísticos da operação. Isso é especialmente importante em um mercado competitivo, onde empresas que conseguem reduzir custos sem comprometer a qualidade podem oferecer preços mais atrativos aos clientes.

**Capacidade de Atendimento Rápido:** A localização estratégica permite que a EcoSanit responda rapidamente a demandas emergenciais, como a necessidade de banheiros para eventos ou obras de última hora. A capacidade de atendimento rápido é um diferencial competitivo importante no setor de locação de banheiros químicos.

## **3. Expansão Regional**

Embora o foco inicial da EcoSanit seja São Francisco do Sul, a empresa pode se beneficiar da localização para expandir para outras cidades próximas e regiões com alta demanda. O litoral norte de Santa Catarina, em particular, oferece oportunidades de crescimento nos setores de turismo, eventos e construção civil.

Possíveis Áreas de Expansão:

**Joinville:** A maior cidade de Santa Catarina, Joinville, é um polo industrial e comercial. Sua proximidade com São Francisco do Sul (cerca de 40 km) facilita a expansão dos serviços da EcoSanit para essa região. Com grandes obras e eventos corporativos, Joinville representa um mercado significativo para a locação de banheiros químicos e sociais.

Itapoá e Garuva: Cidades próximas que estão em crescimento, principalmente por conta de investimentos em infraestrutura e turismo. Eventos ao ar livre e obras nesses locais podem beneficiar-se dos serviços da EcoSanit, que poderá atender com rapidez e eficiência.

Litoral Norte de SC: Cidades como Balneário Barra do Sul, Penha e Piçarras têm uma economia voltada para o turismo, especialmente durante a alta temporada. A EcoSanit pode expandir sua atuação durante esses períodos de maior demanda, atendendo a festivais de verão, shows e eventos culturais

## 7. PLANO OPERACIONAL

O plano operacional da EcoSanit Soluções abrange as principais áreas que garantem o bom funcionamento da empresa e a entrega eficiente de seus serviços de locação de banheiros químicos e sociais com lavatório de mão. Cada aspecto operacional é planejado para assegurar que a empresa atenda às demandas de seus clientes com qualidade, agilidade e sustentabilidade.

### Quadro 19 - Plano operacional

#### A. Estrutura Organizacional:

A estrutura organizacional da EcoSanit é enxuta e focada em eficiência operacional. A empresa conta com um diretor-geral, responsável pela gestão estratégica e pelas decisões principais. Abaixo dele, há três áreas principais: operações, vendas e marketing, e finanças. A área de operações é responsável pela logística, instalação, manutenção e limpeza dos banheiros locados, com uma equipe de manutenção e motoristas dedicados. A área de vendas e marketing coordena a prospecção de clientes, elaboração de contratos, estratégias de marketing digital e comunicação direta com os clientes. A área financeira gerencia o fluxo de caixa, controle de custos e contratos, além de garantir o cumprimento das obrigações fiscais e tributárias. A EcoSanit valoriza uma estrutura flexível e adaptável, permitindo que a empresa cresça conforme a demanda por seus serviços aumenta.

#### B. Operações Online:

A gestão online é um dos pilares da operação da EcoSanit, facilitando a interação com os clientes e otimizando os processos internos. A empresa dispõe de um site

institucional que permite aos clientes solicitar orçamentos, conhecer os diferentes tipos de banheiros disponíveis para locação e contratar os serviços de forma simples e prática. Além disso, a EcoSanit utiliza ferramentas de automação de marketing, como Google Ads e campanhas segmentadas em redes sociais, para atrair novos clientes e divulgar seus serviços. A empresa também investe em um CRM (Customer Relationship Management), um sistema de gestão de relacionamento com o cliente que permite acompanhar contratos, gerenciar solicitações de manutenção e manter um contato contínuo com clientes recorrentes, oferecendo um atendimento personalizado e eficiente.

#### C. Gestão de Pessoas:

A gestão de pessoas é fundamental para garantir o bom funcionamento da operação da EcoSanit. A empresa adota uma abordagem de treinamento contínuo para a equipe de manutenção e operação, assegurando que todos os funcionários estejam qualificados para executar suas funções com excelência e segurança. A equipe operacional recebe treinamentos sobre manutenção de banheiros químicos, higienização, atendimento ao cliente e procedimentos de segurança. Além disso, a EcoSanit investe em desenvolvimento de soft skills para a equipe administrativa e de vendas, focando em comunicação, negociação e resolução de problemas. A empresa também valoriza a cultura de transparência e colaboração, incentivando a troca de ideias e a melhoria contínua dos processos internos. Isso cria um ambiente de trabalho saudável e produtivo, onde os colaboradores estão engajados em oferecer o melhor serviço possível.

#### D. Gestão de Qualidade:

A gestão de qualidade é um dos principais diferenciais da EcoSanit, garantindo que seus serviços atendam aos mais altos padrões de higiene, segurança e eficiência. A empresa adota um sistema de monitoramento rigoroso, com protocolos de limpeza e manutenção periódica dos banheiros locados, para assegurar que os clientes recebam equipamentos em perfeito estado de conservação e funcionamento. Além disso, a EcoSanit faz uso de produtos de limpeza ecológicos e biodegradáveis, alinhando suas práticas com as exigências ambientais e sanitárias. A empresa também busca feedback constante dos clientes por meio de pesquisas de

satisfação, utilizando esses dados para aprimorar seus serviços e garantir uma experiência superior. A manutenção dos banheiros durante eventos de longa duração é realizada de forma proativa, com equipes de plantão para garantir a qualidade contínua.

#### E. Gestão Financeira:

A gestão financeira da EcoSanit é orientada para garantir a saúde financeira do negócio e seu crescimento sustentável. A empresa adota um controle rigoroso de custos, que abrange desde a aquisição de novos banheiros até a manutenção da frota de veículos e os gastos operacionais com transporte e produtos de limpeza. A equipe financeira realiza análises de fluxo de caixa regularmente, assegurando que a empresa mantenha liquidez e que suas operações sejam rentáveis. A EcoSanit também utiliza software de gestão financeira, que permite um acompanhamento em tempo real de receitas e despesas, facilitando a tomada de decisões rápidas e assertivas. A gestão de contratos é feita com atenção, garantindo que os prazos de pagamento sejam cumpridos e que a empresa mantenha uma relação saudável com seus fornecedores e clientes. Além disso, a empresa busca constantemente oportunidades de redução de custos e melhoria de margens, sem comprometer a qualidade do serviço prestado.

#### F. Estratégias de Expansão:

As estratégias de expansão da EcoSanit estão focadas no crescimento regional e na diversificação de serviços. A princípio, a empresa busca consolidar sua presença em São Francisco do Sul e expandir suas operações para cidades próximas, como Joinville e Itapoá, que possuem grande demanda por infraestrutura temporária para eventos e obras de construção civil. A estratégia de expansão também envolve a aquisição de mais unidades de banheiros químicos e sociais, com o objetivo de atender a um número maior de eventos e obras simultâneas. Além disso, a EcoSanit pretende ampliar sua oferta de serviços, oferecendo pacotes de manutenção diferenciados e a locação de outras estruturas temporárias, como tendas e estações de lavagem de mãos, atendendo à crescente demanda por soluções sanitárias sustentáveis e de qualidade. A empresa também planeja explorar novos mercados,



como o setor agrícola e rural, que frequentemente demanda infraestrutura sanitária temporária para feiras e eventos no campo.

Fonte: Autora, (2024).

## **7.1 LAYOUT OU ARRANJO FÍSICO**

Para criar um layout de arranjo físico da EcoSanit Soluções, a estrutura precisa considerar os espaços necessários para o atendimento ao cliente, o depósito de banheiros químicos e sociais, a área de manutenção, além de espaço para a equipe administrativa e logística de transporte.

### **Descrição do Layout:**

#### **Recepção e Atendimento ao Cliente:**

**Localização:** Na entrada principal do prédio, para facilitar o acesso de clientes e fornecedores.

**Espaço:** A recepção é equipada com uma área de espera para visitantes e um balcão de atendimento. O ambiente deve ser acolhedor, com espaço para mesas e cadeiras.

**Função:** Esta área é destinada a receber clientes que vêm negociar contratos, tirar dúvidas ou fazer consultas sobre os serviços de locação.

#### **Escritório Administrativo:**

**Localização:** Próximo à recepção, para facilitar a comunicação entre o atendimento e o time de administração.

**Espaço:** Escritórios individuais ou compartilhados para a equipe de vendas, marketing e administração financeira, equipados com mesas, computadores e armários para arquivo.

**Função:** Gestão dos contratos, vendas e ações de marketing digital.

#### **Área de Manutenção e Higienização:**

**Localização:** Esta área deve estar localizada na parte traseira do edifício, próxima ao depósito e com acesso direto para a saída de veículos.

**Espaço:** Espaço equipado com máquinas de limpeza, tanques para lavagem e manutenção dos banheiros, além de armazenamento de produtos de limpeza ecológicos.

Função: Limpeza e manutenção regular dos banheiros antes e depois da locação. É essencial ter um sistema de drenagem adequado para o manejo de efluentes.

#### **Depósito de Banheiros Químicos e Sociais:**

Localização: Próximo à área de manutenção e com fácil acesso para o transporte de entrada e saída dos banheiros.

Espaço: Grande área de depósito ao ar livre (com cobertura ou não, dependendo das condições climáticas) para armazenar os banheiros. O depósito deve ter corredores largos para facilitar o trânsito de empilhadeiras ou outros equipamentos de transporte interno.

Função: Armazenar os banheiros químicos e sociais quando não estão em locação. Este espaço deve ser organizado para garantir que os banheiros estejam prontos para uso a qualquer momento.

#### **Área de Transporte e Logística:**

Localização: Na parte externa do edifício, próxima à entrada e saída de veículos.

Espaço: Estacionamento para veículos de transporte, como caminhões leves e vans, utilizados no transporte dos banheiros até os locais de eventos e obras. Deve haver espaço suficiente para carga e descarga eficiente.

Função: Facilitar o fluxo de transporte dos banheiros, garantindo agilidade nas entregas e recolhimentos.

#### **Sala de Reuniões:**

Localização: Próxima ao escritório administrativo e à recepção.

Espaço: Sala equipada com mesa de reuniões, cadeiras e equipamentos multimídia para apresentações e negociações com clientes.

Função: Reuniões com clientes, fornecedores e equipe interna.

#### **Vestiários e Área de Convivência para Funcionários:**

Localização: Próxima à área de manutenção e depósito, mas com fácil acesso para toda a equipe.

Espaço: Vestiários para os funcionários da equipe de manutenção e transporte, além de uma pequena área de convivência com mesas e cadeiras para refeições e descanso.

Função: Fornecer um espaço adequado para os funcionários se prepararem para suas atividades e descansarem durante os intervalos.

Figura 3 - Layout



Fonte: Autora, (2024).

## 7.2 CAPACIDADE COMERCIAL

A EcoSanit Soluções está planejando operar com um conjunto de 60 banheiros químicos e sociais, incluindo modelos com lavatório de mão, que é um diferencial competitivo. A capacidade comercial da empresa está diretamente ligada à otimização desse conjunto, atendendo demandas variadas e aproveitando as oportunidades no setor de locação de banheiros para eventos e obras na região de São Francisco do Sul (SC) e áreas próximas. A seguir, analisamos a capacidade comercial com base em diversos fatores operacionais e mercadológicos.

### 1. Capacidade de Atender a Diversos Segmentos de Mercado

O conjunto de 60 banheiros posiciona a EcoSanit Soluções com uma boa capacidade de atendimento para diferentes tipos de clientes, desde grandes eventos até obras de infraestrutura. Os banheiros sociais com lavatório de mão atendem especificamente a eventos de maior exigência, como festivais, casamentos e feiras, enquanto os banheiros químicos convencionais são ideais para obras de construção civil e indústrias.

Distribuição do Conjunto:

Banheiros Sociais com Lavatório de Mão (20 unidades): Estes banheiros são mais sofisticados e voltados para eventos de maior porte, onde o público demanda um nível superior de conforto e higiene. A EcoSanit pode atender até 2 ou 3 grandes eventos simultâneos, dependendo da duração e da escala dos mesmos.

Banheiros Químicos Tradicionais (40 unidades): Destinados principalmente para obras de construção civil, obras públicas e eventos de menor porte. Com 40 unidades, a EcoSanit pode atender até 4 a 5 obras simultâneas, considerando contratos de longa duração que variam de 6 a 12 meses.

Essa distribuição do conjunto permite à empresa diversificar sua base de clientes, maximizando a utilização dos banheiros e garantindo contratos de curto e longo prazo.

## **2. Capacidade de Locação e Ciclo de Contratos**

A capacidade comercial da EcoSanit é maximizada pelo seu modelo de locação flexível, que inclui contratos de curto prazo para eventos e contratos de longo prazo para obras. Isso permite que a empresa mantenha uma taxa de ocupação elevada, essencial para garantir a viabilidade financeira.

### **Locação de Curto Prazo:**

Para eventos que duram de 1 a 7 dias, como shows, festivais e feiras, a EcoSanit pode atender várias demandas sazonais com o conjunto de banheiros sociais e químicos. Esses eventos oferecem altas margens de lucro, pois a necessidade de manutenção e higienização é intensiva e gera oportunidades de serviços adicionais. Com um conjunto de 20 banheiros sociais, a EcoSanit pode atender de 2 a 3 grandes eventos simultaneamente, mantendo um bom giro de equipamentos.

### **Locação de Longo Prazo:**

Para obras de construção civil, onde os contratos costumam durar de 6 a 12 meses, a empresa pode firmar contratos estáveis e previsíveis, garantindo fluxo de caixa constante. Os banheiros químicos convencionais, com 40 unidades, são adequados para até 4 a 5 grandes canteiros de obras.

A empresa pode escalonar contratos de longo prazo e ajustar a manutenção para garantir a durabilidade e a qualidade dos serviços, gerando fidelização com construtoras e indústrias.

## **3. Capacidade Logística e Atendimento Regional:**

A localização estratégica em São Francisco do Sul e a gestão eficiente do conjunto de veículos permitem à EcoSanit expandir suas operações para outras cidades no litoral norte de Santa Catarina, como Joinville e Itapoá, aumentando sua capacidade comercial.

#### Capacidade Logística:

O conjunto de veículos da empresa é dimensionado para atender as necessidades de transporte e manutenção dos 60 banheiros. Com veículos próprios, a EcoSanit consegue fazer entregas e recolhimentos rápidos, essenciais para eventos de curta duração e obras que exigem instalação rápida.

O sistema de manutenção no local permite que a EcoSanit realize a higienização e manutenção dos banheiros diretamente nos eventos ou canteiros de obra, sem a necessidade de recolher os banheiros com frequência, otimizando a operação e aumentando a capacidade de atender vários clientes simultaneamente.

#### **4. Capacidade de Expansão**

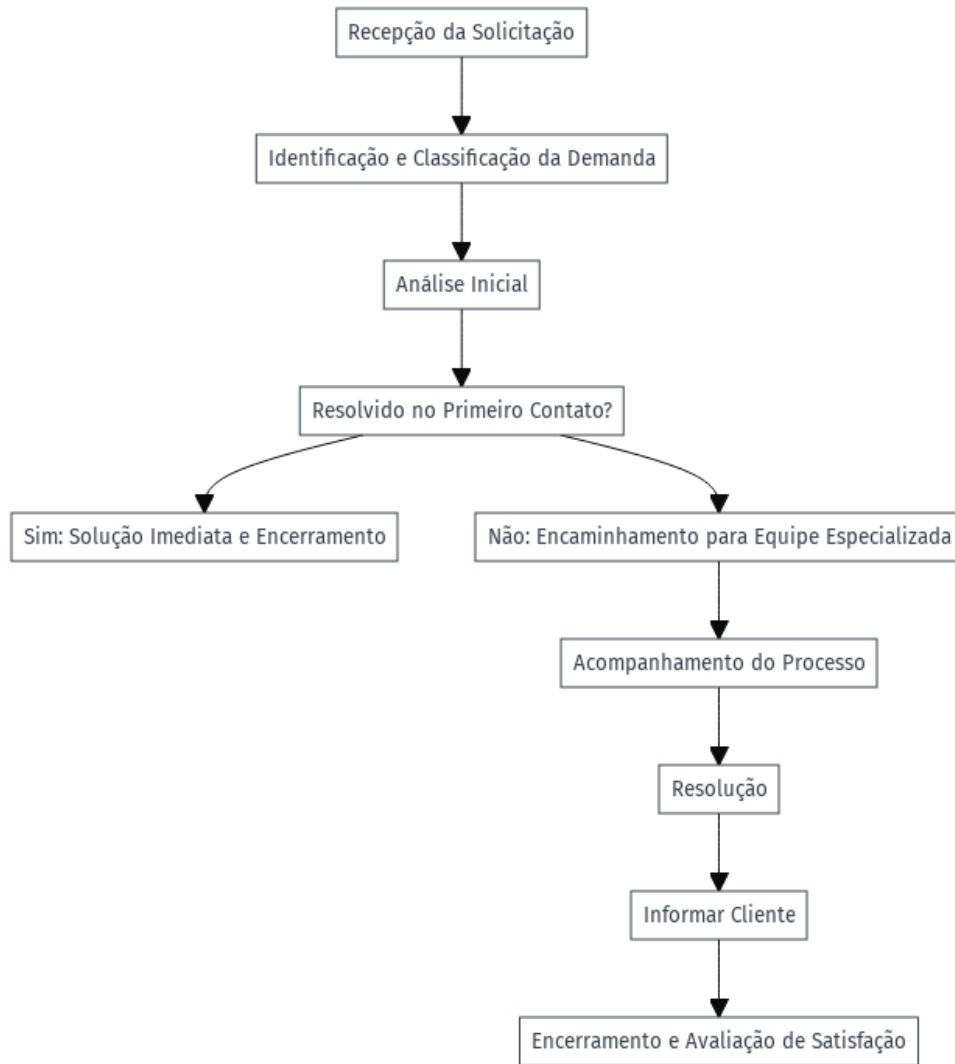
O conjunto de 60 banheiros representa a capacidade inicial da EcoSanit, mas o plano de expansão da empresa prevê a aquisição de mais unidades conforme a demanda cresça, especialmente nas áreas de eventos e construção civil. A capacidade comercial, portanto, está projetada para escalar com o tempo, conforme a empresa consolida sua presença no mercado.

#### Estratégia de Expansão:

A EcoSanit pode aumentar seu conjunto gradualmente, investindo em banheiros sociais adicionais para atender à crescente demanda por infraestrutura sanitária de alta qualidade em eventos de grande porte e obras de grande escala.

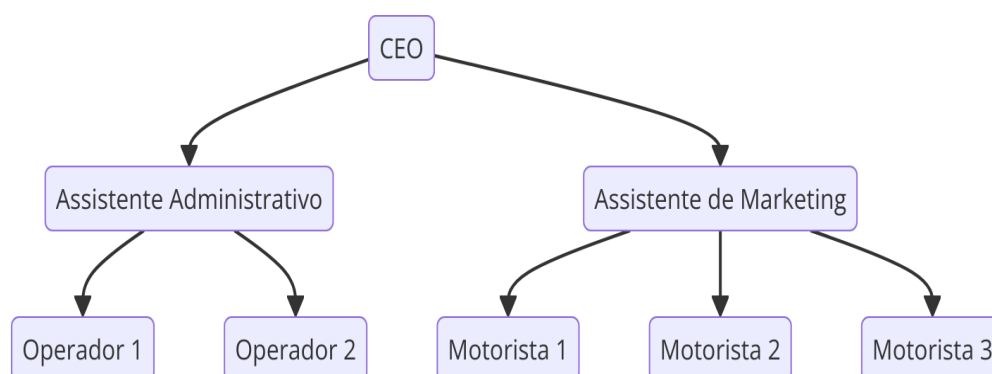
### 7.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Figura 4- Processos Operacionais



## 7.4 ORGANOGRAMA

Figura 5 - Organograma



## 7.5 ESTRATÉGIAS DE GESTÃO DE PESSOAS

A gestão de pessoas na EcoSanit Soluções é um pilar central para o crescimento sustentável e o sucesso da empresa. Como uma empresa focada em locação de banheiros químicos e sociais, o bom desempenho de suas operações depende diretamente da motivação, capacitação e eficiência de sua equipe. A seguir, apresentamos as principais estratégias de gestão de pessoas da EcoSanit Soluções, que visam criar um ambiente de trabalho produtivo, promover o desenvolvimento dos funcionários e garantir um alto nível de serviço.

### 1. Capacitação Contínua e Treinamento Técnico

Um dos principais desafios operacionais da EcoSanit é garantir que todos os colaboradores estejam capacitados para lidar com os aspectos técnicos do trabalho, especialmente nas áreas de manutenção, transporte e higienização dos banheiros químicos. Para isso, a empresa implementa um programa de treinamento contínuo:

Treinamento Técnico para Operadores e Motoristas: O treinamento técnico abrange desde o manuseio seguro e eficiente dos banheiros até a correta aplicação de produtos de limpeza ecológicos. Operadores e motoristas recebem instruções detalhadas sobre os procedimentos de instalação, manutenção e recolhimento dos banheiros, além de protocolos de segurança para garantir a saúde e a segurança tanto dos trabalhadores quanto dos clientes.

Capacitação em Soft Skills: Além dos treinamentos técnicos, a EcoSanit investe no desenvolvimento de soft skills para seus funcionários, como comunicação, trabalho em equipe e resolução de problemas. Esse aspecto é especialmente importante para a equipe de atendimento ao cliente, que lida diretamente com as demandas dos clientes em campo e na parte administrativa.

Treinamento de Atendimento ao Cliente: O treinamento de atendimento é essencial, tanto para os assistentes administrativos quanto para a equipe operacional, garantindo que todas as interações com clientes sejam eficazes, educadas e resolutivas.

## **2. Política de Reconhecimento e Incentivos**

A motivação dos colaboradores é uma das principais preocupações da EcoSanit, por isso a empresa adota uma política de reconhecimento e incentivo para promover o engajamento e a satisfação da equipe. Os funcionários que atingem metas operacionais, apresentam ideias inovadoras ou mantêm um desempenho consistente são recompensados de diferentes maneiras:

Incentivos Financeiros: Bônus baseados em metas de desempenho, como a eficiência no atendimento de demandas de manutenção, pontualidade nas entregas e boas práticas de segurança, são oferecidos aos motoristas e operadores. A ideia é recompensar os resultados e incentivar a excelência.

Reconhecimento Não-Financeiro: Além dos incentivos financeiros, a EcoSanit implementa práticas de reconhecimento público dentro da empresa, como destaque mensal de funcionário, certificados de desempenho e elogios em reuniões de equipe. Esses gestos reforçam o senso de pertencimento e de valorização da equipe.

## **3. Comunicação Aberta e Transparente**

A comunicação interna é essencial para garantir que todos os membros da equipe estejam alinhados com os objetivos da empresa e para evitar problemas operacionais. A EcoSanit promove uma cultura de comunicação aberta e transparente, permitindo que os funcionários se sintam ouvidos e que suas sugestões sejam consideradas.

Reuniões Regulares de Alinhamento: A empresa realiza reuniões semanais com a equipe para discutir o andamento das operações, revisar contratos em andamento e resolver qualquer questão técnica ou de logística. Nessas reuniões, todos os funcionários podem contribuir com ideias e sugestões para melhorar o fluxo de trabalho.



Canal de Comunicação Interno: A EcoSanit também mantém um canal de comunicação digital, onde os funcionários podem compartilhar informações, esclarecer dúvidas e reportar problemas operacionais ou de atendimento de forma rápida e eficiente.

## 8 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro apresenta os investimentos iniciais necessários para o projeto, incluindo aquisição de equipamentos, infraestrutura e capital de giro. Ele visa garantir recursos para operação e crescimento sustentável do negócio.

A tabela apresentada detalha os principais investimentos necessários para a implementação do projeto, abrangendo itens de máquinas, equipamentos e capital de giro inicial. Os dados incluem as quantidades, os valores unitários e o custo total de cada item listado. Entre os principais gastos, destacam-se a aquisição de banheiros químicos padrão e sociais, a compra de um veículo de transporte, no valor de R\$ 140.000,00. Além disso, estão previstos investimentos em equipamentos de limpeza, infraestrutura de escritório, marketing e a alocação de R\$ 50.000,00 para capital de giro inicial. O total estimado para os itens especificados é de R\$ 402.000,00, refletindo os custos iniciais para viabilizar o negócio.

**Tabela 1 – Principais Investimentos**

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Aquisição de banheiros químicos padrão	30	R\$ 2.800,00	R\$ 84.000,00
2	Aquisição de banheiros químicos sociais	30	R\$ 3.300,00	R\$ 99.000,00
3	Veículo de Transporte	1	R\$ 140.000,00	R\$ 140.000,00
4	Equipamento de limpeza	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
5	Infraestrutura (escritório)	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
6	Marketing	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
7	Necessidade de capital de giro inicial	1	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
10	Outros			R\$ 0,00
			<b>Total</b>	<b>R\$ 402.000,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024)

A tabela apresentada lista os móveis e utensílios necessários para a operação do projeto, detalhando as quantidades, os valores unitários e os custos totais de cada item. Estão previstos a aquisição de uma bancada, uma cadeira e um notebook, com investimentos de R\$ 1.500,00, R\$ 1.200,00 e R\$ 2.500,00, respectivamente. O valor total dos itens soma R\$ 5.200,00, representando os custos com os equipamentos essenciais para a estruturação do espaço de trabalho.

Tabela 2 – Moveis e Utensílios

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Bancada	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
2	Cadeira	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
3	Notebook	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
			<b>Total</b>	<b>R\$ 5.200,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

### Investimento total

A seguir a tabela apresenta a estrutura dos investimentos necessários para o projeto, divididos em três categorias: investimentos fixos, capital de giro e investimentos pré-operacionais. Os investimentos fixos totalizam R\$ 407.200,00, representando 54,82% do valor total. O capital de giro é a maior parcela, com R\$ 183.000,00, correspondendo a 44,63%. Por fim, os investimentos pré-operacionais somam R\$ 5.000,00, equivalente a 0,55% do total. O valor global dos investimentos é de R\$ 595.200,00, distribuído de forma a atender às necessidades de implementação e operação inicial do projeto.

Tabela 3 - Investimentos necessários

	Descrição dos investimentos	R\$	%
1	Investimentos fixos	R\$ 407.200,00	0,6841397849
2	Capital de Giro	R\$ 183.000,00	0,3074596774
3	Investimentos pré-operacionais	R\$ 5.000,00	0,008400537634
	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 595.200,00</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

## Aquisição de banheiros químicos padrão e sociais

A tabela apresenta a estimativa do custo unitário de matéria-prima, detalhando os materiais e insumos utilizados na operação. Os principais itens incluem manutenção dos banheiros (R\$ 100,00), produtos de limpeza por unidade (R\$ 50,00) e combustível por viagem (R\$ 200,00). O custo total estimado para os materiais por unidade é de R\$ 350,00, sendo este valor fundamental para calcular o custo operacional e precificar os serviços oferecidos

Tabela 4 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima

Material / Insumo usados	Quantidade	Custo unitário	Total do Material
Manutenção dos Banheiros	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Produto de limpeza por unidade	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Combustível por viagem	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
<b>Custo Unitário de Materiais</b>			<b>R\$ 350,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

A seguir possui as tabelas de estimativa do custo de mão de obra referente a 5 anos, possui os salários brutos dos funcionários e a estimativa de encargos trabalhistas, que no Brasil incluem INSS, FGTS, férias e 13º salário. Com encargos de 25 %.

Tabela 5: Ano 1 - Custo de mão de obra

Função	Salário Mensal	ANO 1				
		Número Funcionários	Salários totais	Encargos Sociais	Total	Total anual
CEO	R\$ 4.000,00	1	R\$ 4.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
Assistente Administrativo	R\$ 2.000,00	1	R\$ 2.000,00	R\$ 500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
Assistente Marketing	R\$ 0,00	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Operador de manutenção	R\$ 3.000,00	2	R\$ 6.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 90.000,00
Motorista	R\$ 3.100,00	2	R\$ 6.200,00	R\$ 1.550,00	R\$ 7.750,00	R\$ 93.000,00
			R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
			R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
			R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
			R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>TOTAL</b>		<b>7</b>			<b>R\$ 22.750,00</b>	<b>R\$ 273.000,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

Tabela 6: Ano 2 - Custo de mão de obra

ANO 2				
Número Funcionários	Salários totais	Encargos Sociais	Total	Total anual
1	R\$ 4.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
1	R\$ 2.000,00	R\$ 500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
1	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	R\$ 6.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 90.000,00
2	R\$ 6.200,00	R\$ 1.550,00	R\$ 7.750,00	R\$ 93.000,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>7</b>			<b>R\$ 22.750,00</b>	<b>R\$ 273.000,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

Tabela 7: Ano 3 - Custo de mão de obra

ANO 3				
Número Funcionários	Salários totais	Encargos Sociais	Total	Total anual
1	R\$ 4.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
1	R\$ 2.000,00	R\$ 500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
1	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	R\$ 6.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 90.000,00
2	R\$ 6.200,00	R\$ 1.550,00	R\$ 7.750,00	R\$ 93.000,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>7</b>			<b>R\$ 22.750,00</b>	<b>R\$ 273.000,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

Tabela 8: Ano 4 - Custo de mão de obra

ANO 4				
Número Funcionários	Salários totais	Encargos Sociais	Total	Total anual
1	R\$ 4.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
1	R\$ 2.000,00	R\$ 500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
1	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	R\$ 9.000,00	R\$ 2.250,00	R\$ 11.250,00	R\$ 135.000,00
2	R\$ 6.200,00	R\$ 1.550,00	R\$ 7.750,00	R\$ 93.000,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>8</b>			<b>R\$ 26.500,00</b>	<b>R\$ 318.000,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

Tabela 9: Ano 5 - Custo de mão de obra

ANO 5				
Número Funcionários	Salários totais	Encargos Sociais	Total	Total anual
1	R\$ 4.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
1	R\$ 2.000,00	R\$ 500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
1	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
4	R\$ 12.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 180.000,00
2	R\$ 6.200,00	R\$ 1.550,00	R\$ 7.750,00	R\$ 93.000,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>9</b>			<b>R\$ 30.250,00</b>	<b>R\$ 363.000,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

### Receita prevista

A receita prevista estima os ganhos projetados com as operações do negócio, considerando o volume de serviços oferecidos e os preços estabelecidos. Esses valores servem como base para avaliar a viabilidade financeira e o retorno esperado do projeto.

## Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

A tabela apresenta a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) projetada para os primeiros cinco anos de operação do negócio, detalhando receitas, custos e resultados líquidos. A receita total com vendas mostra um crescimento expressivo, partindo de R\$ 368.000,00 no primeiro ano e alcançando R\$1.070.000,00 no quinto ano. Os custos variáveis totais acompanham esse aumento, enquanto os custos fixos permanecem mais estáveis ao longo do período.

Nos três primeiros anos, os resultados antes de tributos e juros são negativos, refletindo os desafios iniciais do negócio, com prejuízos acumulados de até R\$ 219.595,33 no segundo ano. Entretanto, a partir do terceiro ano, a margem de contribuição aumenta, levando a resultados positivos, com lucro antes de tributos de R\$ 169.125,87 no terceiro ano mantendo equilíbrio até o quinto ano. Essa evolução demonstra uma expectativa de lucratividade sustentável no médio e longo prazo, após o período inicial de ajuste e investimento.

Tabela 10 - Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Descrição	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Receita Total com vendas	R\$ 368.000,00	R\$ 480.000,00	R\$ 870.000,00	R\$ 934.000,00	R\$ 1.070.000,00
Custos variáveis totais	R\$ 90.716,00	R\$ 168.300,00	R\$ 283.700,00	R\$ 299.690,00	R\$ 383.700,00
- Custos com materiais diretos	R\$ 49.500,00	R\$ 103.500,00	R\$ 144.500,00	R\$ 150.250,00	R\$ 212.500,00
- Impostos sobre vendas	R\$ 41.216,00	R\$ 64.800,00	R\$ 139.200,00	R\$ 149.440,00	R\$ 171.200,00
- Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Margem de Contribuição	R\$ 277.284,00	R\$ 311.700,00	R\$ 586.300,00	R\$ 634.310,00	R\$ 686.300,00
Custos fixos totais	R\$ 408.162,13	R\$ 531.295,33	R\$ 417.174,13	R\$ 464.574,13	R\$ 516.775,33
= Resultados Antes Tributos e Juros	-R\$ 130.878,13	-R\$ 219.595,33	R\$ 169.125,87	R\$ 169.735,87	R\$ 169.524,67
- Despesas Financeiras (R\$)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
= Resultados Antes Tributos	-R\$ 130.878,13	-R\$ 219.595,33	R\$ 169.125,87	R\$ 169.735,87	R\$ 169.524,67
CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido	0,00%	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
IRPJ - Imposto de Renda Pessoa Jurídica	0,00%	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
= Resultados Líquido do Período	-R\$ 130.878,13	-R\$ 219.595,33	R\$ 169.125,87	R\$ 169.735,87	R\$ 169.524,67

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

### 8.1 Indicadores de Viabilidade

A lucratividade, calculada como a relação percentual entre o lucro líquido e a receita total, apresentada a seguir.

**Ponto de Equilíbrio (Anual):** O ponto de equilíbrio indica o valor mínimo de receita que a empresa precisa atingir para cobrir todos os seus custos fixos e variáveis.

A tabela apresenta a análise do ponto de equilíbrio financeiro da empresa ao longo de cinco anos, evidenciando a relação entre custos fixos, margem de contribuição e receita total. Observa-se um aumento constante da receita total, que cresce de R\$368.000,00 no Ano 1 para R\$1.070.000,00 no Ano 5, acompanhado de um incremento significativo na margem de contribuição, que alcança R\$686.300,00 no último ano. Apesar das variações no índice de margem de contribuição ao longo do período, demonstra uma evolução positiva na eficiência operacional da empresa e sua capacidade de cobrir custos fixos e gerar lucros.

Tabela 11 – Ponto de Equilíbrio

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Custo Fixo total	R\$ 408.162,13	R\$ 531.295,33	R\$ 417.174,13	R\$ 464.574,13	R\$ 516.775,33
Índice da Margem de Contribuição	75,35%	64,94%	67,39%	67,91%	64,14%
Margem de Contribuição	R\$ 277.284,00	R\$ 311.700,00	R\$ 586.300,00	R\$ 634.310,00	R\$ 686.300,00
Receita total	R\$ 368.000,00	R\$ 480.000,00	R\$ 870.000,00	R\$ 934.000,00	R\$ 1.070.000,00
<b>PONTO DE EQUILÍBRIO</b>	<b>R\$ 541.696,11</b>	<b>R\$ 818.164,13</b>	<b>R\$ 619.037,18</b>	<b>R\$ 684.069,68</b>	<b>R\$ 805.696,64</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

**Lucratividade:** Calculada como a relação percentual entre o lucro líquido e a receita total, apresentada a seguir.

A tabela mostra a trajetória financeira de cinco anos, iniciando com prejuízos significativos nos dois primeiros anos (-35,56% e -45,75% de lucratividade), mesmo com aumento gradual na receita. A partir do terceiro ano, a empresa alcança lucratividade positiva (19,44%, 18,17% e 15,84%), com crescimento da receita total, que chega a R\$ 1.070.000,00 no quinto ano. Isso reflete uma recuperação sólida e estabilidade nos resultados.

Tabela 12 – Lucratividade

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Lucro líquido	-R\$ 130.878,13	-R\$ 219.595,33	R\$ 169.125,87	R\$ 169.735,87	R\$ 169.524,67
Receita total	R\$ 368.000,00	R\$ 480.000,00	R\$ 870.000,00	R\$ 934.000,00	R\$ 1.070.000,00
<b>LUCRATIVIDADE</b>	<b>-35,56%</b>	<b>-45,75%</b>	<b>19,44%</b>	<b>18,17%</b>	<b>15,84%</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

**Rentabilidade:** A rentabilidade indica que a empresa gera retorno em relação ao capital investido.

A tabela resume a rentabilidade acumulada em 5 anos, destacando o lucro líquido total, o investimento inicial e o percentual de retorno obtido. Ao longo do período, a empresa alcançou um lucro líquido acumulado de R\$157.912,93 a partir de um investimento total de R\$ 595.200,00. Esse desempenho resultou em uma rentabilidade impressionante de 26,53%, indicando um retorno quase dez vezes maior que o capital investido. Esses números demonstram o sucesso da operação e a significativa valorização do investimento, sugerindo uma gestão eficiente e estratégias que geraram alto retorno financeiro no período analisado.

Tabela 13 – Rentabilidade

Lucro líquido	R\$ 157.912,93
Investimento total	R\$ 595.200,00
<b>RENTABILIDADE</b>	<b>26,53%</b>

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

### **Retorno sobre o Investimento (ROI)**



A tabela mostra que a empresa começou com um investimento de **R\$ 595.200,00** e enfrentou desafios nos primeiros três anos, acumulando saldo negativo até o Ano 2. A partir do Ano 2, começou a gerar lucros significativos, alcançando um saldo positivo de **R\$ 1.114.588,13** no Ano 5. O retorno do investimento foi atingido em **5,31 anos**, indicando que a empresa recuperou o capital investido antes do quinto ano, seguida por um crescimento significativo, refletindo a capacidade de transformar um cenário inicial desfavorável em uma operação rentável, consolidando o sucesso financeiro ao longo do período.

Tabela 14 - Tempo do retorno do investimento

	1	2	3	4	5
Investimento total	R\$ 595.200,00				
Lucro líquido	-R\$ 130.878,13	-R\$ 219.595,33	R\$ 169.125,87	R\$ 169.735,87	R\$ 169.524,67
Saldo	R\$ 726.078,13	-R\$ 945.673,47	R\$ 1.114.799,33	-R\$ 945.063,47	R\$ 1.114.588,13
<b>RETORNO DO INVESTIMENTO</b>	<b>5,31</b>	Anos			

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

## 9 ANÁLISE DO PLANO

O plano de negócios elaborado para a EcoSanit Soluções demonstra uma sólida estrutura financeira e operacional, com foco em maximizar a utilização de 60 banheiros químicos e sociais, otimizando a oferta para diferentes tipos de clientes, como organizadores de eventos e construtoras. A análise das projeções de receita e custos revela que a empresa consegue equilibrar suas despesas fixas e variáveis de forma eficiente. Esses valores podem ser facilmente atingidos considerando a demanda esperada pela locação tanto de curto quanto de longo prazo, além da capacidade de adaptação dos preços, que proporcionam maior lucratividade em eventos sazonais de grande porte.

Com base nas projeções financeiras apresentadas, que incluem a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), o Ponto de Equilíbrio, a Lucratividade, a Rentabilidade e o Retorno sobre o Investimento (ROI), são possíveis avaliar a viabilidade econômica da empresa ao longo de um horizonte de cinco anos.

Os resultados indicam que a empresa enfrenta um período inicial de desafios financeiros, especialmente nos dois primeiros anos, em que os resultados líquidos são

negativos. Esse cenário reflete os altos custos fixos e variáveis associados à estruturação inicial do negócio e à fase de ajustes operacionais. Entretanto, a partir do Ano 2, observa-se uma melhora significativa no desempenho financeiro, culminando em lucros expressivos no Ano 3 a 5. Essa evolução evidencia a capacidade da empresa de superar o período inicial de adversidades e alcançar estabilidade financeira.

O ponto de equilíbrio, que é alcançado no quarto ano, demonstra a capacidade da empresa de cobrir seus custos totais com a receita gerada, marcando uma transição para a lucratividade. Adicionalmente, a margem de contribuição é de 75,35% no primeiro ano para 64,14% no quinto ano, o que reflete maior eficiência no controle dos custos variáveis e na operação como um todo.

A análise da lucratividade também confirma essa tendência de recuperação. Apesar de índices negativos nos dois primeiros anos, a lucratividade torna-se positiva a partir do Ano 3, com destaque para os índices de 19,44% no Ano 3 e 15,84% no Ano 5, comprovando o aumento da eficiência operacional e o potencial de geração de valor da empresa. Outro ponto relevante é a rentabilidade acumulada ao longo de cinco anos, que alcança 26,53%. Este indicador demonstra que o investimento inicial proporciona um retorno financeiro significativo, com um lucro líquido acumulado de R\$1.070.000,00 ao final do período analisado. Adicionalmente, o tempo de retorno do investimento (ROI) é estimado em 5,31 anos, o que, considerando o crescimento exponencial nos últimos anos do período, reforça a atratividade do projeto.

Portanto, com base nos dados analisados, conclui-se que a empresa é economicamente viável, desde que consiga suportar os desafios financeiros iniciais e manter a disciplina na gestão de custos e operações. A trajetória de crescimento projetada, combinada com os altos índices de rentabilidade e lucratividade nos anos subsequentes, evidencia o potencial de sustentabilidade e geração de valor do negócio no longo prazo. Assim, recomenda-se a continuidade do projeto, com foco em estratégias que minimizem os impactos dos prejuízos iniciais e assegurem o cumprimento das metas de crescimento previstas.

## **10 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Portanto, conclui-se que a empresa é economicamente viável, desde que consiga suportar os desafios financeiros iniciais e manter a disciplina na gestão de custos e operações. A trajetória de crescimento projetada, combinada com os altos índices de rentabilidade e lucratividade nos anos subseqüentes, evidencia o potencial de sustentabilidade e geração de valor do negócio no longo prazo. A empresa é economicamente viável e apresenta alto potencial de sustentabilidade e geração de valor no longo prazo.

## REFERÊNCIAS

AMARAL, Diego Roger Borba; DE LIMA, Allan Cristian Carvalho. Instalações provisórias na construção civil. **Revista Tecnológica da Universidade Santa Úrsula**, v. 6, n. 2, p. 1-11, 2023.

BLOOT, Maieli Taiz; HENRIQUE, Leonardo. Análise da viabilidade econômica para implantação de uma estação de tratamento de efluentes—estudo de caso em uma empresa de locação de banheiros químicos. **Gestão da Produção: Organização e Planejamento**, 2020.

DORNELAS, José. Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: Empreende/LTC, 2014.

FILION, Louis. Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v. 34, p. 05-38, abr./jun. 1999.

LOPES, Isabela Meline Simões et al. Efluentes de banheiros químicos: oportunidades de melhorias regulatórias e gerenciais. 2022.

DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa. 30. ed. São Paulo: Editora de Cultura, 2006.

Lacruz AJ. Plano de Negócios Passo a Passo: Transformando sonhos em negócios. (4th edição). [Digite o Local da Editora]: Editora Alta Books; 2022.

Serra, F. R., Santo, J. C., & Ferreira, M. P. (2012). *SER EMPREENDEDOR*. SRV Editora LTDA-Serra, Fernando, R. et al. *SER EMPREENDEDOR*. Disponível em: Minha Biblioteca, SRV Editora LTDA, 2012.

OLIVEIRA, D. P. R. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2021.