



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAPÁ  
CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

ALICE SERRAO DE MIRANDA  
VANETH SILVA BASTOS

**PLANO DE NEGÓCIO DA VIDRAÇARIA GLASS PRO**

LARANJAL DO JARI

2025

ALICE SERRÃO DE MIRANDA  
VANETH SILVA BASTOS

## **PLANO DE NEGÓCIO DA VIDRAÇARIA GLASS PRO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à  
Coordenação do curso Bacharelado em  
Administração como requisito avaliativo para  
obtenção do título de Bacharelado em  
Administração.  
Orientador: Prof. Alain Roel Rodrigues dos  
Santos.

LARANJAL DO JARI

2025

**Biblioteca Institucional - IFAP**  
**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

---

M672p    Miranda, Alice Serrao de  
          Plano de negócio da vidraçaria / Alice Serrao de Miranda, Vaneth Silva  
          Bastos. - Laranjal do Jari, 2025.  
          66 f.: il.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -- Instituto Federal de  
Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá, Campus Laranjal do Jari,  
Bacharelado em Administração, 2025.

Orientador: Me. Alain Roel Rodrigues dos Santos.

1. Plano de negócio. 2. Vidraçaria. I. Bastos, Vaneth Silva. I. Santos, Me.  
Alain Roel Rodrigues dos, orient. II. Título.


ALICE SERRÃO DE MIRANDA  
VANETH SILVA BASTOS

## PLANO DE NEGÓCIO DA VIDRAÇARIA GLASS PRO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à coordenação do curso Bacharelado em Administração como requisito avaliativo para obtenção do título de Bacharelado em Administração.


Orientador: Prof. Alain Roel Rodrigues dos Santos.

### BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente  
 **ALAIN ROEL RODRIGUES DOS SANTOS**  
Data: 05/02/2025 21:44:49-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>


---

Prof. Me. Alain Roel Rodrigues dos Santos  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Documento assinado digitalmente  
 **HAMILTON TAVARES DOS PRAZERES**  
Data: 05/02/2025 23:07:05-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

Prof. Esp. Hamilton Tavares dos Prazeres  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Documento assinado digitalmente  
 **REINALDO DA COSTA SACRAMENTO**  
Data: 05/02/2025 22:37:33-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

Prof. Me. Reinaldo da Costa Sacramento  
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Amapá

Apresentado em: 17/01/2025.

Conceito/Nota: 100

Dedico este trabalho a todos que me apoiaram, incentivaram e motivaram ao longo de toda a minha jornada acadêmica, que me inspiraram e impulsionaram a chegar até aqui.

Alice Serrão de Miranda

Dedico este trabalho às minhas filhas, à minha família e a todos aqueles que me prestaram apoio ao longo desta jornada acadêmica. A colaboração e incentivo de cada um de vocês foram essenciais para que eu alcançasse a conclusão desta etapa tão significativa.

Vaneth Silva Bastos

## AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, gostaria de expressar minha gratidão a Deus, que abriu todas as portas necessárias para que eu pudesse chegar até este momento. Reconheço que, desde o início, sua presença foi constante, guiando-me e ajudando-me a superar cada etapa, mesmo quando pensei em desistir. Que toda honra e toda glória sejam exclusivamente a Ele.

À minha família que sempre esteve me incentivando e apoiando. Em especial à minha mãe, senhora Vanuza dos Santos Serrão, por suas orações e petições a Deus, que foram uma constante fonte de força e encorajamento.

À minha irmã Adriana Serrão de Miranda e ao meu cunhado Roan Almeida da Silva, que não mediram esforços para me levar a cada aula e quando não podiam encontravam uma maneira de garantir que eu chegasse até lá. Meus sinceros agradecimentos à minha família, que sempre me encorajou a permanecer firme e me corrigir quando necessário.

À minha amiga de curso Vaneth Silva Bastos, que prontamente aceitou o desafio de realizar este Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) comigo, sem hesitar. Durante todo este período, me lembrou dos desafios que enfrentamos e da nossa capacidade de superação para chegarmos até aqui. Agradeço imensamente pela parceria e toda ajuda ao longo desta jornada acadêmica.

Também gostaria de expressar minha gratidão a todos os meus colegas de trabalho que me ouviram e me ajudaram em dias de lutas para seguir firme, a Eliane Viegas e ao Geyson Torres que juntos nos unimos e apoiamos uns aos outros para concluirmos este curso.

Ao professor Alain Roel Rodrigues dos Santos, manifesto minha mais sincera gratidão por sua dedicação e paciência ao longo deste processo de construção, não apenas profissional, mas também pessoal. Nos momentos iniciais do curso, quando considerei a possibilidade de desistir, ele me aconselhou e incentivou a continuar, ajudando-me a tomar a decisão certa. Suas orientações foram, sem dúvida, cruciais para que eu alcançasse este momento tão importante.

Aos demais professores, agradeço profundamente por transmitirem, com tanta dedicação, os conhecimentos necessários para nossa formação.

Alice Serrão de Miranda

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, pois sem Ele, não teria chegado até aqui. Ele foi o meu alicerce em cada passo, o refúgio em momentos de dúvidas e a força que me sustentou em meio aos desafios.

Às minhas preciosas meninas, Ada Valentina e Eva Hadassa, meu coração é grato pelo amor e alegria que só vocês podem proporcionar, ambas são a motivação para que eu siga em frente, são a minha maior inspiração e razão para acreditar que tudo vale a pena.

À minha família, meu eterno obrigada pelo apoio incondicional, nos momentos de desânimo, vocês sempre estiveram presentes para me impulsionar, me lembrar da minha força e mostrar que sou capaz de alcançar meus objetivos.

À minha amiga e parceira de TCC, Alice Serrão de Miranda, quero agradecer de coração, nossa parceria foi essencial e juntas superamos noites em claro, percalços e momentos de estresse, mas também compartilhamos muitas risadas e conquistas. Foi um privilégio compartilhar essa jornada com você e acredito que esse trabalho é o reflexo do esforço e da dedicação de ambas.

Ao nosso orientador, Alain Roel Rodrigues dos Santos, minha profunda gratidão pela paciência, dedicação e por todo o tempo que investiu em nos guiar e ensinar. Sua orientação foi fundamental para que pudéssemos concluir mais essa etapa com êxito e segurança.

Agradeço aos colegas de curso e amigos que estiveram ao meu lado nessa jornada, compartilhando aprendizados, momentos de descontração e desafios. A todos que entenderam minha ausência e me apoiaram, sou muito grata pela compreensão e incentivo.

Meus agradecimentos ao instituto federal de educação, ciência e tecnologia do Amapá (IFAP) e a todo o corpo docente dotado de excelência no ensinar que muito colaboraram para nossa formação. Cada docente através das aulas, das orientações de ensino e sensibilidade humana fizeram a diferença para que pudéssemos alcançar esta conquista tão especial e tornar o sonho da graduação uma realidade.

E claro, a nós mesmas, queremos celebrar nossa dedicação, força e resiliência ao longo dessa caminhada, foi uma jornada desafiadora, mas também maravilhosa e hoje comemoramos não apenas o fim de um ciclo, mas o início de novos sonhos.

Nosso profundo e sincero, obrigada!

Vaneth Silva Bastos

“Sabemos que todas as coisas cooperam para o bem daqueles que amam a Deus, daqueles que são chamados segundo o seu propósito.”

(Romanos 8:28)

“É necessário viver o processo, para poder alcançar o propósito...”

(Ana Paula Cordeiro)



## RESUMO

A ideia do negócio surgiu da oportunidade que se apresenta em Laranjal do Jari, para a implantação da Vidraçaria Glass Pro, que oferta produtos e serviços derivados do mercado de vidros para usos residenciais, comerciais e corporativos. O objetivo do presente plano de negócio é apresentar o planejamento e viabilidade econômica e social para a construção da Vidraçaria Glass Pro que está localizada em Laranjal do Jari, AP, às margens da BR 156, no bairro Castanheira. Apresentaremos nossos produtos e serviços, os quais estarão focados em atender às necessidades e garantir a satisfação dos nossos clientes. Com uma completa série de vidros e acessórios de alta qualidade, que vão desde o uso doméstico e principalmente a indústria da construção civil, como; janelas, espelhos, box para banheiro, portas, prateleiras e expositores. Nosso planejamento à Vidraçaria Glass Pro visa atender às mais variadas necessidades dos clientes locais. Apresentação do seu amplo espaço, seguro e acolhedor, ambiente propício e especializado em soluções inovadoras e sofisticadas em vidros e espelhos de alto padrão em Laranjal do Jari e região, personalizado aos clientes, com horário de funcionamento de segunda a sábado, das 08:00 às 18:00, proporcionando horário integral de atendimento, onde busca oferecer conveniência e acessibilidade aos seus serviços ao longo da semana. Um levantamento completo dos investimentos financeiros necessários foi realizado para a implementação do negócio, abrangendo aspectos como aquisição de matéria-prima, equipamentos, mobiliário, despesas com pessoal, marketing e outras necessidades operacionais. Investimento inicial de R\$ **1.415.677,20** (Um Milhão, quatrocentos e quinze mil, seiscentos e setenta e sete reais e vinte centavos); taxa interna de retorno de: 112% (cento e doze por cento) e além disso um payback de 11,9 (onze vírgula nove) meses.

Palavras-chave: oportunidade; mercado; vidros; planejamento; viabilidade; Laranjal do Jari.

## ABSTRACT

The idea for the business arose from the opportunity presented in Laranjal do Jari for the implementation of Vidraçaria Glass Pro, which offers products and services derived from the glass market for residential, commercial and corporate uses. The objective of this business plan is to present the planning and economic and social feasibility for the construction of Vidraçaria Glass Pro, which is located in Laranjal do Jari, AP, on the banks of BR 156, in the Castanheira neighborhood. We will present our products and services, which will be focused on meeting the needs and ensuring the satisfaction of our customers. With a complete series of high-quality glass and accessories, ranging from domestic use and mainly the construction industry, such as; windows, mirrors, shower enclosures, doors, shelves and display units. Our planning for Vidraçaria Glass Pro aims to meet the most varied needs of local customers. Presentation of its large, safe and welcoming space, a suitable environment specialized in innovative and sophisticated solutions in high-end glass and mirrors in Laranjal do Jari and the region, personalized for customers, with opening hours from Monday to Saturday, from 8:00 am to 6:00 pm, providing full-time service, where it seeks to offer convenience and accessibility to its services throughout the week. A complete survey of the necessary financial investments was carried out for the implementation of the business, covering aspects such as acquisition of raw materials, equipment, furniture, personnel expenses, marketing and other operational needs. Initial investment of R\$ **1,415,677.20** (One Million, four hundred and fifteen thousand, six hundred and seventy-seven reais and twenty cents); internal rate of return of:112% (one hundred and twelve percent) and also a payback period of 11.9 (eleven point nine) months.

Keywords: opportunity; market; glass; planning; viability; Laranjal do Jari.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Fachada da vidraçaria Glass Pro .....	18
Figura 2 - Logotipo da empresa.....	19
Figura 3 - Organograma da empresa Glass Pro .....	22
Figura 4 - Vidros temperados, laminados, insulados e refletivos.....	24
Figura 5 - Porta-copos decorados .....	26
Figura 6 - Produtos de Vidros Colados .....	26
Figura 7 - Espelhos para casa .....	27
Figura 8 - Porta-retratos decorados .....	27
Figura 9 - Prateleiras de Vidro .....	28
Figura 10 - Box para banheiros .....	28
Figura 11 - Janelas.....	29
Figura 12 - Sacadas.....	29
Figura 13 - Fechamento de Varanda.....	30
Figura 14 - Película de Vidro .....	30
Figura 15 - Esquadrias de Alumínio.....	31
Figura 16 - Portas e Divisórias de Vidro Temperado.....	32
Figura 17 - Kit Pia em Vidro Temperado.....	32
Figura 18 - Forças e Fraquezas da Glass Pro.....	38
Figura 19 - Oportunidades e Ameaças da Glass Pro. ....	39
Figura 20 - Produtos e serviços.....	40
Figura 21 - Produtos em vidros .....	44

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Sócios da empresa Glass Pro.....	20
Tabela 2 - Plano de Investimento .....	50
Tabela 3 - Investimento inicial. ....	50
Tabela 4 - Regime de Tributação .....	51
Tabela 5 - Investimentos fixos do mobiliário, itens. ....	51
Tabela 6 - Investimentos fixos em máquinas e equipamentos .....	53
Tabela 7 - Investimento Pré-operacional.....	54
Tabela 8 - Investimento Pré-operacional.....	55
Tabela 9 - Projeção de Receita do 1º ano. ....	55
Tabela 10 - Projeção de Receita do 2º ano. ....	56
Tabela 11 - Projeção de Receita 3º ano.....	56
Tabela 12 - Necessidade de Capital de Giro - Custeio dos 6 primeiros meses de funcionamento da empresa .....	58
Tabela 13 - Encargos Sociais.....	58
Tabela 14 - Necessidade de mão-de-obra.....	59
Tabela 15 - Estruturas de Custos e despesas fixas.....	59
Tabela 16 - Tipos de custos e despesas variáveis.....	60
Tabela 17 - Fluxo de caixa .....	60
Tabela 18 - Demonstrativo de resultado.....	61
Tabela 19 - Demonstrativo de resultado.....	62
Tabela 20 - Porte da empresa e indicadores financeiros. ....	62
Tabela 21 - Indicativos de lucratividade.....	63

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>16</b>
<b>1.1</b>	<b>Enunciado do projeto .....</b>	<b>17</b>
<b>1.2</b>	<b>Serviço e tecnologia .....</b>	<b>17</b>
<b>1.3</b>	<b>Mercado potencial .....</b>	<b>17</b>
<b>2</b>	<b>EMPRESA.....</b>	<b>18</b>
<b>2.1</b>	<b>Aspectos gerais da empresa .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2</b>	<b>Participação societária .....</b>	<b>19</b>
<b>2.3</b>	<b>Aspectos legais.....</b>	<b>20</b>
<b>2.4</b>	<b>Negócio, Missão, Visão e Valores .....</b>	<b>20</b>
2.4.1	Negócio.....	20
2.4.2	Visão.....	20
2.4.3	Missão.....	21
2.4.4	Valores.....	21
<b>2.5</b>	<b>Estrutura organizacional .....</b>	<b>21</b>
<b>3</b>	<b>PRODUTOS E SERVIÇOS.....</b>	<b>23</b>
<b>3.1</b>	<b>Produtos.....</b>	<b>24</b>
<b>3.2</b>	<b>Especificação do Produto.....</b>	<b>24</b>
3.2.1	Vidros temperados, laminados insulados e refletivos. ....	24
3.2.2	Vidros Temperados.....	25
3.2.3	Vidros Laminados.....	25
3.2.4	Vidros Insulados (ou duplos).....	25
3.2.6	Porta-copos Decorados .....	25
3.2.7	Produtos de Vidro Colado .....	26
3.2.8	Espelhos para Casa .....	26
3.2.9	Porta-retratos Personalizados .....	27
3.2.10	Prateleiras de Vidro .....	27
3.2.11	Box para Banheiros .....	28
3.2.12	Janelas.....	28

3.2.13	Sacadas .....	29
3.2.14	Fechamento de Varanda .....	29
3.2.15	Película de Vidro .....	30
3.2.16	Esquadrias de Alumínio.....	30
3.2.17	Portas e Divisórias de Vidro Temperado.....	31
3.2.18	Kit Pia em Vidro Temperado.....	32
<b>3.3</b>	<b>Característica .....</b>	<b>32</b>
<b>3.4</b>	<b>Diferencial tecnológico .....</b>	<b>32</b>
<b>3.5</b>	<b>Responsabilidade social empresarial .....</b>	<b>33</b>
<b>3.6</b>	<b>Pesquisa e desenvolvimento .....</b>	<b>33</b>
<b>4</b>	<b>MERCADO .....</b>	<b>35</b>
<b>4.1</b>	<b>Clientes .....</b>	<b>35</b>
<b>4.2</b>	<b>Concorrentes .....</b>	<b>36</b>
<b>4.3</b>	<b>Fornecedores .....</b>	<b>36</b>
<b>4.4</b>	<b>Dimensionamento do Mercado.....</b>	<b>36</b>
<b>5</b>	<b>ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO.....</b>	<b>37</b>
<b>5.1</b>	<b>Análise estratégica (SWOT) .....</b>	<b>37</b>
5.1.1	Análise Interna.....	38
5.1.2	Análise Externa.....	38
<b>5.2</b>	<b>Objetivos.....</b>	<b>39</b>
5.2.1	Objetivo Geral .....	39
5.2.2	Objetivo Financeiro .....	40
5.2.3	Objetivo de Marketing.....	40
<b>5.3</b>	<b>Estratégias .....</b>	<b>41</b>
<b>6</b>	<b>PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>42</b>
<b>6.1</b>	<b>Estratégias de Vendas .....</b>	<b>42</b>
<b>6.2</b>	<b>Planejamento.....</b>	<b>42</b>
<b>6.3</b>	<b>Produtos e serviços. ....</b>	<b>43</b>
<b>6.4</b>	<b>Organização .....</b>	<b>43</b>

<b>6.5</b>	<b>Serviço e diferencial competitivo.....</b>	<b>43</b>
<b>6.6</b>	<b>Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução .....</b>	<b>44</b>
<b>6.7</b>	<b>Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento .....</b>	<b>45</b>
<b>6.8</b>	<b>Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade .....</b>	<b>45</b>
<b>6.9</b>	<b>Preço/Política de Preço.....</b>	<b>46</b>
<b>6.10</b>	<b>Comunicação e Propaganda .....</b>	<b>46</b>
<b>6.11</b>	<b>Fixação de Objetivos .....</b>	<b>46</b>
<b>6.12</b>	<b>Publicidade .....</b>	<b>47</b>
<b>6.13</b>	<b>Relações Públicas.....</b>	<b>47</b>
<b>6.14</b>	<b>Material de Comunicação .....</b>	<b>47</b>
<b>6.15</b>	<b>Pós-Venda.....</b>	<b>47</b>
<b>7</b>	<b>PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO.....</b>	<b>49</b>
<b>7.1</b>	<b>Situação Atual .....</b>	<b>49</b>
<b>7.2</b>	<b>Contingência.....</b>	<b>49</b>
<b>8</b>	<b>PLANEJAMENTO FINANCEIRO .....</b>	<b>50</b>
<b>8.1</b>	<b>Plano de investimento.....</b>	<b>50</b>
8.1.1	Investimento Inicial .....	50
8.1.2	Recursos.....	51
8.1.3	Regime de Tributação.....	51
8.1.4	Investimento Fixo .....	51
8.1.5	Investimento Pré-operacional .....	54
8.1.6	Projeção de Estoque ou Insumo.....	55
8.1.7	Projeção de Receita .....	55
8.1.8	Necessidade de Capital de Giro Inicial.....	57
8.1.9	Encargos Sociais.....	58
<b>8.2</b>	<b>Plano econômico financeiro .....</b>	<b>58</b>
8.2.1	Mão-de-obra para a Vidraçaria Glass Pro. ....	58
8.2.2	Estrutura de Custos e Despesas Fixas.....	59
8.2.3	Estrutura de Custos e Despesas Variáveis.....	60

8.2.4	Fluxo de caixa.....	60
8.2.5	Demonstrativo de Resultado.....	61
8.2.6	Valor Presente Líquido e TIR para o período de 4 anos. ....	62
8.2.7	Porte da Empresa e Indicadores Financeiros.....	62
<b>9</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>63</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>64</b>
	<b>APÊNDICE A - INFORMAÇÕES DOS SÓCIOS .....</b>	<b>66</b>



## 1 INTRODUÇÃO

A Glass Pro é uma Vidraçaria que atua no mercado de Laranjal do Jari, com especialidade em instalação de sacadas, espelhos sob medida e vidros em geral. Buscamos sempre atingir as satisfações dos consumidores, trabalhando com qualidade e eficiência. Seja qual for o tamanho da sua reforma ou projeto, nós temos a solução.

A empresa oferece aos seus clientes excelentes soluções em vidros temperados, laminados, box para banheiros, portas, janelas, espelhos, envidraçamento de sacada etc.

Nossos serviços contam com uma equipe altamente qualificada, preparada para atender seu projeto com alto nível de satisfação, com qualidade em nossos produtos proporcionando a sua obra, sofisticação, estilo e segurança.

A Glass Pro atua na área da construção civil em geral, predial residencial, corporativo, etc. Atuando em seu projeto, desde a elaboração de sua ideia, até a execução do serviço com profissionais altamente qualificados em constante treinamento, medição e instalação para estar desenvolvendo seu projeto desde o início, com informações precisas e técnicas.

Possuímos parcerias com construtoras, engenheiros, arquitetos e decoradores, tudo para melhor atendê-lo.

Nosso maior compromisso é com nossos clientes, sempre com objetivo de atender bem, e garantir a satisfação dos mesmos, trabalhando com preços justos, e assim encontrando o equilíbrio entre custo e benefício.

A empresa tem como objetivo expandir sua atuação para outras cidades da região e aumentar a participação em projetos de grande porte. Além disso, busca inovar em produtos de vidro decorativo e arquitetônico, seguindo as tendências do mercado. A Glass Pro adota práticas sustentáveis na produção e no descarte de materiais, contribuindo para a preservação ambiental, e se compromete a melhorar continuamente o atendimento e o suporte ao cliente, visando altos índices de satisfação e fidelização.

Operando de segunda a sábado, das 08:00 às 19:00, a Glass Pro se dedica a atender as demandas comerciais da região. O compromisso com a qualidade é evidente em cada etapa do processo, desde a seleção dos materiais até a instalação final. A vidraçaria Glass Pro valoriza o bem-estar dos clientes, oferecendo um atendimento diferenciado e proporcionando uma experiência tranquila e positiva. Como parte da comunidade de Vale do Jari, AP, a Glass Pro está comprometida com o desenvolvimento local, participando ativamente de iniciativas e projetos que promovem o crescimento econômico e social da região.

### **1.1 Enunciado do projeto**

A vidraçaria Glass Pro será composta por duas unidades especializadas em diferentes áreas. A primeira unidade será a oficina da empresa, onde os produtos serão fabricados, equipados com máquinas e equipamentos que auxiliarão na execução dos trabalhos, contando com dois profissionais capacitados para a confecção dos produtos. A segunda unidade será a loja física, onde serão exibidos os produtos oferecidos, bem como os tipos de vidros e derivados disponíveis para que os clientes possam realizar orçamentos e contratar nossos serviços. A loja contará com um(a) recepcionista e um vidraceiro, que auxiliarão os clientes na escolha dos produtos.

### **1.2 Serviço e tecnologia**

A Glass Pro destaca-se pelo seu compromisso com a excelência no atendimento e pelo cuidado na fabricação de seus produtos, priorizando a qualidade e a beleza de seus materiais. Nosso objetivo é entregar aos clientes a máxima satisfação, atendendo e superando suas necessidades. Além disso, a Vidraçaria Glass Pro investe em tecnologias de ponta, como o uso de modelagem 3D, máquinas de corte automatizadas e instalações de alta qualidade. Valorizamos a segurança de nossos funcionários e clientes, garantindo um serviço que entrega tanto o esperado quanto o inesperado, surpreendendo continuamente o público com a nossa dedicação e competência.

### **1.3 Mercado potencial**

O mercado potencial para uma vidraçaria em Laranjal do Jari é promissor devido ao crescimento residencial e comercial na região. Além disso, há uma carência de concorrentes no Vale do Jari, especialmente de vidraçarias que oferecem uma diversidade de produtos. A demanda por vidros é muito grande, com uma procura significativa por soluções variadas e de alta qualidade. Ao atender às necessidades dos clientes e aproveitar a tendência do mercado, já que o vidro é amplamente utilizado em construções de grande porte, a vidraçaria Glass Pro em Laranjal do Jari pode se estabelecer como uma empresa líder e bem-sucedida na região. Além disso, o vidro é conhecido por ser um material ecologicamente correto, o que pode impulsionar ainda mais a procura por vidros, devido à crescente conscientização ambiental.

## 2 EMPRESA

A Vidraçaria Glass Pro é uma empresa em desenvolvimento dedicada a fornecer soluções completas em vidraçaria para clientes residenciais e comerciais. Nosso objetivo é ser destaque em soluções de vidros comerciais, desenvolvida para atender as demandas específicas de cada tipo de negócio. Disponibilizando uma vasta gama de produtos que aliam segurança, estética e eficiência, assegurando as melhores soluções para cada projeto. Além de entregar produtos de alta qualidade, satisfazendo nossos clientes com serviços inovadores e esteticamente agradáveis. Comprometemo-nos a oferecer beleza e funcionalidade, resultando em ambientes visualmente atraentes. Estamos em constante expansão de nossa linha de produtos, incorporando novos designs, materiais e tecnologias, para proporcionar aos clientes uma ampla gama de opções que mantenham seus espaços atualizados e modernos. A nossa dedicação à excelência e à inovação assegura que cada projeto seja realizado com o máximo cuidado e atenção aos detalhes, superando as expectativas e atendendo às necessidades específicas de cada cliente.

Figura 1- Fachada da vidraçaria Glass Pro



Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

### 2.1 Aspectos gerais da empresa

A Vidraçaria Glass Pro, está localizada em Laranjal do Jari, AP, às margens da BR 156, no bairro Castanheira, estrategicamente posicionada para garantir fácil acesso aos clientes. Nossa infraestrutura será cuidadosamente planejada para proporcionar um ambiente adequado ao armazenamento de materiais, exposição de produtos e realização de serviços com eficiência e qualidade.

Nosso compromisso com a excelência se reflete na escolha de fornecedores confiáveis e materiais de alta qualidade, garantindo durabilidade e segurança em nossos produtos fabricados e instalações. Além disso, iremos contar constantemente investindo em tecnologias modernas para melhorar nossa eficiência operacional e oferecer produtos de vidro personalizados que atendam às necessidades específicas de nossos clientes.

A gestão financeira será conduzida com rigor, em conformidade com as regras de segurança e regulamentações do setor. Isso garantirá não apenas o bom funcionamento de nossa empresa, mas também a segurança e satisfação de nossos funcionários e clientes em Laranjal do Jari.

- Razão Social: Serrao.Bastos ME
- Nome Fantasia: Vidraçaria Glass Pro
- Significado: “Profissional do Vidro”

Figura 2 - Logotipo da empresa



Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

## 2.2 Participação societária

A tabela a seguir apresenta os sócios da empresa, valor a ser investido e participação societária.

Tabela 1 - Sócios da empresa Glass Pro.

<b>Sócios Societária</b>	<b>Valor Investido</b>	<b>Participação</b>
Alice Serrão de Miranda	R\$ 715.666,77	50%
Vaneth Silva Bastos	R\$ 715.666,77	50%
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.431.333,55</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

### **2.3 Aspectos legais**

No Brasil, a Lei Complementar nº 123/2006, conhecida como Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, estabelece critérios para classificação de empresas segundo seu porte. A Lei considera uma empresa como pequena empresa quando atende a determinados limites de receita bruta anual. No caso das microempresas, o limite é de até R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) por ano. Já para as empresas de pequeno porte, o limite é de R\$360.000,01 (trezentos e sessenta mil reais) a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) por ano.

Além disso, a lei estabelece que a pequena empresa deve ser constituída sob a forma de sociedade empresarial, ter sua sede e administração no Brasil, e não pode ser controlada por outra empresa ou grupo de empresas que não sejam pequenas empresas.

### **2.4 Negócio, Missão, Visão e Valores**

Abaixo está descrito o modelo de negócio juntamente com a missão, a visão e valores propostos para a empresa.

#### **2.4.1 Negócio**

A Vidraçaria Glass Pro é uma empresa dedicada a oferecer produtos de alta qualidade em Laranjal do Jari, atendendo a clientes residenciais, comerciais e de grande porte. Nosso objetivo é entregar excelência em nossos serviços e produtos, assegurando a satisfação e a segurança de nossos clientes.

#### **2.4.2 Visão**

Ser referência no mercado de vidraçaria no estado do Amapá, oferecendo soluções inovadoras e personalizadas, ser reconhecida pela excelência nos nossos produtos e serviços, pelo atendimento personalizado e pela constante busca por inovações tecnológicas e sustentáveis.

### 2.4.3 Missão

Oferecer produtos em vidro de alta qualidade, segurança e inovação, entregar serviços de instalações profissionais superando as expectativas dos nossos clientes, contribuindo para a melhoria estética e funcional de ambientes residenciais, comerciais e na construção civil.

### 2.4.4 Valores

Qualidade e compromisso com cada produtos e serviços oferecidos, segurança com nossos clientes e empregados em todas as etapas do processo, busca constantemente por inovação em novas tecnologias e técnicas que melhorem nossos produtos e serviços, manter uma transparência clara com nossos clientes, fornecedores e empregados e respeitar e atender as necessidades dos nossos clientes com eficiência.

## **2.5 Estrutura organizacional**

A Vidraçaria Glass Pro é uma empresa que se destaca pela organização e pela qualidade de seus serviços e produtos, contando com uma infraestrutura moderna e eficiente. A área de atendimento é equipada com um showroom sofisticado, onde os clientes podem apreciar a ampla variedade de vidros e produtos a pronta entrega disponíveis, em um ambiente que combina conforto e beleza. Este espaço foi projetado para proporcionar uma experiência visual agradável e informativa, permitindo que os clientes façam escolhas assertivas para seus projetos.

Além do showroom, a Glass Pro possui um espaço dedicado ao armazenamento de materiais de vidro. Este ambiente é cuidadosamente planejado para manter os vidros e as mercadorias em perfeito estado, garantindo sua qualidade e integridade. A organização e o controle rigoroso desse espaço são fundamentais para assegurar que todos os produtos estejam sempre disponíveis e em excelente condição para uso.

A Vidraçaria Glass Pro também conta com uma oficina moderna, equipada com máquinas e equipamentos de última geração. Neste local, são realizados os cortes e a fabricação dos produtos de vidro, sempre com a máxima precisão e segurança. A oficina foi projetada com foco na segurança dos funcionários, cumprindo todas as normas e regulamentações vigentes, o que garante a qualidade dos serviços prestados e a proteção de toda a equipe.

Complementando essa estrutura, a Glass Pro dispõe de uma sala destinada ao setor

administrativo. Este espaço é essencial para a gestão eficiente da empresa, abrigando as atividades de planejamento, controle financeiro, atendimento ao cliente e outras funções administrativas. A organização deste setor é crucial para o funcionamento harmonioso de todos os outros departamentos, assegurando que a empresa opere de maneira integrada e eficiente.

Com essa infraestrutura completa, a Vidraçaria Glass Pro se posiciona como uma referência no mercado, oferecendo produtos e serviços de alta qualidade e conquistando a satisfação e a confiança de seus clientes.

Figura 3 - Organograma da empresa Glass Pro



Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

### 3 PRODUTOS E SERVIÇOS

Para Kotler e Keller (2015, p. 400), “[...] produto [...] é qualquer coisa que pode ser oferecida a um mercado para satisfazer uma necessidade ou um desejo, incluindo bens físicos, serviços, experiências, [...]”.

Dessa forma, a empresa será composta por dois locais específicos em pontos diferentes. O primeiro será a oficina, onde serão realizados os trabalhos de mão de obra, como o manuseio e os cortes precisos de insumos como chapa de ACM, alumínio, vidros e derivados. O segundo será a loja, um espaço físico destinado aos clientes, onde estarão expostos os produtos para pronta entrega, como espelhos, prateleiras entre outros, também terá um espaço reservado para clientes que desejam fazer o orçamento de seus projetos, como portões, portas, janelas entre outros. A loja oferecerá um espaço agradável para os nossos clientes, com uma boa iluminação, centrais de ar para um ambiente climatizado, e espaço adequado para a circulação das pessoas.

Para garantir a entrega de um produto de alta qualidade, a Vidraçaria Glass Pro irá contar com profissionais experientes na área de vidraçaria, que possuam habilidades em cortes precisos e moldagem, assegurando assim que os insumos se encaixem perfeitamente e atendam aos requisitos estéticos e funcionais.

A oficina da empresa será espaçosa e altamente organizada, e equipada com equipamentos e materiais apropriados para a fabricação dos produtos, como: serra elétrica, para os cortes de molduras para os vidros, box e cortes de alumínio para portões, os estiletos profissionais, será para cortes de chapas de ACM utilizado para os encaixes de portões de alumínio, também terá ferramentas como, furadeiras, parafusadeiras, lixadeiras elétricas e manuais para o auxílio da fabricação de todos os produtos, para os cortes precisos e mais detalhados dos vidros e alumínio será necessário uma mesa de corte de vidro automático, e para cortes simples, o cortador de vidro diamantado manual suprirá as exigências.

Para garantir um bom funcionamento e excelência no atendimento em nossa loja, teremos computadores, máquinas de cartões, profissionais qualificados, e um excelente marketing para elevar nas divulgações de nossos produtos.

O diferencial será na manutenção de produtos que visam a necessidades de cuidados, como portões, portas, janelas, box e etc. Nossos clientes farão seu orçamento e terão a manutenção inclusa por 3 (três) meses.



### 3.1 Produtos

Na Vidraçaria Glass Pro, os itens são desenvolvidos com o objetivo de atender às demandas e expectativas dos clientes, proporcionando alternativas que combinam inovação, funcionalidade e estética. Um produto pode ser entendido como qualquer bem, serviço ou combinação desses elementos que é colocado à disposição do mercado para suprir necessidades específicas.

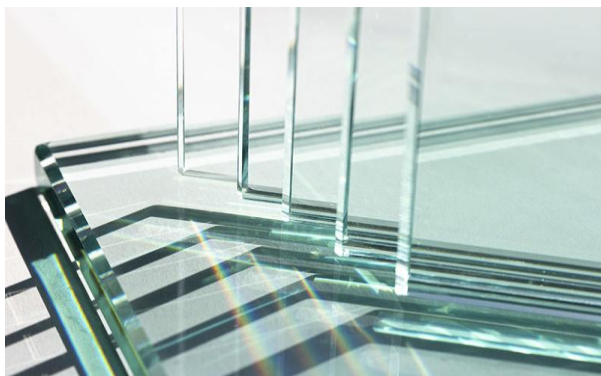
Na Vidraçaria Glass Pro, essa definição abrange uma ampla gama de opções, como vidros temperados, laminados, insulados e refletivos, porta-copos decorativos, artigos de vidro colado, espelhos residenciais, porta-retratos personalizados, prateleiras em vidro, box para banheiros, janelas, sacadas, fechamento de varandas, películas protetoras de vidro, esquadrias de alumínio, portas e divisórias de vidro temperado, além do exclusivo kit pia em vidro temperado.

Essa variedade reflete tanto os aspectos concretos, como a qualidade e o design dos materiais, quanto os intangíveis, como o valor agregado, a experiência proporcionada ao cliente e os benefícios percebidos, consolidando a Glass Pro como referência em soluções de vidro.

### 3.2 Especificação do Produto

#### 3.2.1 Vidros temperados, laminados insulados e refletivos.

Figura 4 - Vidros temperados, laminados, insulados e refletivos.



Fonte: <https://abrir.me/zZBCI>

### 3.2.2 Vidros Temperados

Tratados termicamente para maior resistência a impactos e variações térmicas. Ao quebrar, fragmenta-se em pequenos pedaços não cortantes. Usado em portas, box de banheiro e janelas.

### 3.2.3 Vidros Laminados

Composto por duas ou mais camadas de vidro intercaladas por uma película plástica (PVB). Mantém os fragmentos presos à película ao quebrar, proporcionando segurança. Utilizado em fachadas, coberturas e automóveis.

### 3.2.4 Vidros Insulados (ou duplos)

Dois ou mais vidros separados por uma câmara de ar ou gás, oferecendo isolamento térmico e acústico. Ideal para ambientes que necessitam de conforto climático.

### 3.2.5 Vidros Refletivos

Revestidos com uma camada metálica que reflete parte da luz solar. Reduz calor e brilho em edifícios, sendo bastante usado em fachadas.

### 3.2.6 Porta-copos Decorados

Itens funcionais e estéticos, feitos de vidro com padrões gravados, pintados ou personalizados. São usados para proteger superfícies e decorar mesas.

Figura 5 - Porta-copos decorados



Fonte: <https://abrir.me/QSDsV>

### 3.2.7 Produtos de Vidro Colado

Objetos criados com técnicas de colagem de vidro, como vitrines, suportes, aquários e móveis com bordas lisas e sem armações visíveis.

Figura 6 - Produtos de Vidros Colados



Fonte: <https://abrir.me/jAnzH>

### 3.2.8 Espelhos para Casa

Espelhos de diferentes formatos e acabamentos, como bisotados, com molduras ou personalizados. Usados para decoração, ampliação de ambientes e funcionalidade em banheiros e quartos.

Figura 7 - Espelhos para casa



Fonte: <https://abrir.me/EJRST>

### 3.2.9 Porta-retratos Personalizados

Molduras de vidro adaptadas para fotos, com designs exclusivos, gravações ou acabamentos especiais. Uma ótima opção de presente ou decoração.

Figura 8 - Porta-retratos decorados



Fonte: <https://abrir.me/svLkE>

### 3.2.10 Prateleiras de Vidro

Prateleiras feitas de vidro temperado ou laminado, projetadas para suportar peso com segurança. Usadas em banheiros, cozinhas, salas e escritórios para um visual clean e moderno.

Figura 9 - Prateleiras de Vidro



Fonte: <https://abrir.me/BMbGG>

### 3.2.11 Box para Banheiros

Estruturas de vidro temperado, disponíveis em modelos de correr ou pivotantes. Oferecem durabilidade, segurança e sofisticação ao ambiente.

Figura 10 - Box para banheiros



Fonte: <https://abrir.me/UqnpG>

### 3.2.12 Janelas

Estruturas de vidro usadas para ventilação e iluminação natural. Podem ser feitas com vidros simples, duplos, laminados ou refletivos, dependendo da necessidade de isolamento e segurança.

Figura 11 - Janelas



Fonte: <https://abrir.me/xYrTz>

### 3.2.13 Sacadas

Guarda-corpos de vidro laminado ou temperado, usados em varandas e sacadas. Garantem segurança e estética moderna, proporcionando vistas desobstruídas.

Figura 12 - Sacadas



Fonte: <https://abrir.me/QGuIY>

### 3.2.14 Fechamento de Varanda

Sistema que utiliza painéis de vidro deslizantes ou fixos, combinados com estruturas de alumínio ou inox.

- **Finalidade:** Proteção contra chuva, vento e poeira, melhora o isolamento térmico e acústico.
- **Tipos de vidro:** Temperado ou laminado, dependendo do nível de segurança necessário.
- **Vantagens:** Estética moderna, aumento da área útil e valorização do imóvel.

Figura 13 - Fechamento de Varanda



Fonte: <https://abrir.me/ihdyO>

### 3.2.15 Película de Vidro

Filme aplicado sobre o vidro para modificar suas propriedades ou aparência.

- **Tipos:** **protetora:** Aumenta a resistência contra impactos; **solar:** Reduz entrada de calor e raios UV e **privacidade:** Efeito fosco ou espelhado para evitar a visão externa.
- **Usos:** Janelas, portas, divisórias e automóveis.
- **Vantagens:** custo reduzido e versatilidade.

Figura 14 - Película de Vidro



Fonte: <https://abrir.me/SVhJm>

### 3.2.16 Esquadrias de Alumínio

Estruturas feitas de alumínio usadas para sustentar painéis de vidro.

- **Características:** Leves, resistentes à corrosão e duráveis.
- **Tipos de acabamento:** Pintura eletrostática, anodização ou fosco.
- **Aplicações:** Portas, janelas, sacadas e fachadas.
- **Vantagens:** Design moderno, baixa manutenção e ampla personalização.

Figura 15 - Esquadrias de Alumínio



Fonte: <https://abrir.me/FXfOE>

### 3.2.17 Portas e Divisórias de Vidro Temperado

Portas ou painéis feitos com vidro temperado, utilizado como divisores de ambientes internos ou externos.

- **Tipos:** Pivotantes, de correr ou fixas.
- **Espessura:** Geralmente entre 8mm e 12mm, garantindo segurança.
- **Usos:** Escritórios, banheiros, salas e cozinhas.
- **Vantagens:** Estilo sofisticado, fácil limpeza e melhor aproveitamento de luz natural.

Figura 16 - Portas e Divisórias de Vidro Temperado



Fonte: <https://abrir.me/ncKfy>

### 3.2.18 Kit Pia em Vidro Temperado

Conjunto de pia ou bancada fabricado em vidro temperado, com opções de acabamento transparente, fosco ou colorido.

- **Itens inclusos:** Cuba, bancada, prateleiras e suporte.



- **Usos:** Banheiros e cozinhas modernas.
- **Vantagens:** Design único, resistência a impactos e facilidade de limpeza.

Figura 17 - Kit Pia em Vidro Temperado



Fonte: <https://abrir.me/xKCDx>

### 3.3 Característica

A Vidraçaria Glass Pro oferecerá um atendimento qualificado que garante a fidelização e indicações. Contamos com funcionários qualificados não só tecnicamente, cumprindo todas as normas técnicas e de segurança, mas também preparados para trazer soluções e encantar os clientes. Oferecemos treinamentos constantes para acompanhar as inovações do mercado. Nossa infraestrutura é adequada, com um local apropriado para receber clientes e equipado com maquinário e ferramentas de qualidade que otimizam os processos e garantem um serviço de excelência.

A Glass Pro mantém um bom e duradouro relacionamento com fornecedores, garantindo prazos e atendendo demandas emergenciais. Promovemos um marketing eficiente para estar sempre atualizados e em contato com nosso público, utilizando a internet e redes sociais como Instagram, Facebook e WhatsApp.

A Vidraçaria Glass Pro tem uma gestão profissional, controlando tudo o que entra e sai, mantendo um caixa reserva para emergências e reinvestimentos. A empresa cobrará um preço justo e compatível com a qualidade dos serviços oferecidos.

### 3.4 Diferencial tecnológico

O principal diferencial da Glass Pro é o compromisso com a inovação tecnológica no setor de vidraçaria, integrando tecnologias avançadas para oferecer produtos e serviços de alta qualidade. Utilizamos máquinas CNC para cortes precisos e sustentáveis, impressão digital para

personalização, vidro inteligente para controle de privacidade e sistemas de medição a laser para um ajuste perfeito. Nossos vidros tratados são fáceis de manter e garantem durabilidade. Essas inovações, aliadas ao atendimento personalizado, fazem da Glass Pro a escolha ideal em Laranjal do Jari.

### **3.5 Responsabilidade social empresarial**

A Glass Pro, além de ser uma referência em inovação e qualidade no setor de vidraçaria em Laranjal do Jari, também se destaca pelo seu forte compromisso com a responsabilidade social empresarial. Nossa visão vai além do crescimento econômico, focando no bem-estar da comunidade e na preservação ambiental através de práticas empresariais éticas e sustentáveis. Estamos comprometidos com a sustentabilidade ambiental, utilizando tecnologias que reduzem o desperdício e reciclam materiais, além de buscar inovações para diminuir o consumo de recursos. Acreditamos na responsabilidade social, investindo no desenvolvimento local e apoiando projetos que promovem educação, cultura e inclusão. Valorizamos nossos colaboradores com um ambiente de trabalho seguro e inclusivo, e operamos com transparência e ética, buscando sempre um impacto positivo em Laranjal do Jari.

### **3.6 Pesquisa e desenvolvimento**

A empresa estará em constante busca por tendências e inovações no mercado vidraceiro, com o objetivo de ampliar seus conhecimentos e garantir que a empresa se mantenha atualizada com as transformações do setor. Essa estratégia permitirá que a empresa continue em alto desenvolvimento, consolidando sua posição de destaque no Vale do Jari e oferecendo soluções inovadoras que atendam as demandas e expectativas dos clientes.

A empresa pretende investir em novas frentes de conhecimento, como a pesquisa de métodos de produção mais eficientes, que permitam otimizar o tempo de entrega e aumentar a qualidade dos produtos. Entre essas melhorias, destacam-se a automação dos processos de corte e acabamento. Além disso, a vidraçaria priorizará a sustentabilidade, implementando práticas como a reciclagem de resíduos de vidro e o uso de materiais ecológicos.

Paralelamente, a empresa irá focar no aprimoramento do atendimento, buscando maior eficiência e personalização. Para isso, investirá em plataformas digitais que facilitem o agendamento de serviços, o acompanhamento de pedidos e o suporte pós-venda. Também será uma prioridade a inovação nos canais de feedback dos clientes, utilizando essas informações

para melhorar continuamente seus produtos e serviços.

## **4 MERCADO**

De acordo com o Sebrae, conhecer o mercado é fundamental para o sucesso do seu negócio. Estudar o ambiente, entender a concorrência e as necessidades dos consumidores são passos essenciais para alcançar bons resultados.

Como já citado, conhecer o ambiente inclui analisar tendências econômicas, inovações tecnológicas, legislações e fatores externos que podem influenciar a empresa. Entender a concorrência significa identificar os pontos fortes e fracos de outros players no mercado, de forma a se posicionar estrategicamente e encontrar diferenciais competitivos. Além disso, estudar as necessidades dos consumidores é crucial, pois permite que as empresas ajustem suas ofertas e atendam de forma mais precisa as demandas do público, gerando maior satisfação e fidelidade.

Dessa forma, a empresa garantirá sua competitividade e relevância no mercado. Ao estudar o ambiente e acompanhar de perto as tendências da construção civil, as inovações tecnológicas no setor de vidros e as mudanças nas preferências dos consumidores, como o crescente interesse por produtos sustentáveis e designs inovadores, a vidraçaria poderá antecipar demandas, adaptar suas ofertas e se posicionar como referência em soluções modernas e personalizadas.

### **4.1 Clientes**

A empresa terá como foco um público diversificado, abrangendo construtoras, prestadores de serviços e consumidores finais. Além também do setor de construção civil, outro público potencial para Glass Pro será empresas, como lojas e escritórios, que necessitam de soluções em vidros para diversas finalidades, entre elas, destacam-se fachadas, vitrines e divisórias internas.

O foco da empresa será a fidelização dos potenciais clientes por meio de uma combinação estratégica de qualidade no serviço, atendimento personalizado e fortalecimento dos relacionamentos comerciais, através de uma equipe altamente qualificada, preparada para atender às exigências da empresa e suprir as necessidades dos clientes, contribuindo diretamente para o crescimento sustentável da organização.

## **4.2 Concorrentes**

No cenário atual do Vale do Jari, existem alguns concorrentes potenciais que atuam no setor de vidraçaria, alguns deles operam de forma online, estabelecendo contato com clientes e fechando contratos de maneira remota, contando apenas com a oficina para produção. Outros possuem lojas físicas, porém não conseguem atender plenamente às exigências dos clientes, carecendo de serviços diferenciados, inovadores e de um ambiente que ofereça qualidade.

A Glass Pro surge para se destacar, comprometendo-se a suprir as expectativas dos consumidores com excelência e inovação constante, oferecendo não apenas nossos produtos e serviços, mas também auxílios e dicas para manutenção dos vidros.

## **4.3 Fornecedores**

Para o início das atividades da Glass Pro, a empresa contará com fornecedores como: Noroeste Vidros e Al Machado, responsáveis pela aquisição de vidros, chapas de ACM e derivados, para os fornecimentos das ferragens, a empresa contará com a parceria da Macapá Alumínio, garantindo a qualidade dos materiais utilizados em nossas operações. Além disso, faremos parcerias com empresas locais, como Domestilar e Center Kennedy, para a obtenção dos maquinários necessários ao bom funcionamento da produção, assim como com a AGMAQ, também responsável pelas máquinas e equipamentos. Para a manutenção dos maquinários contaremos com a Bardak, responsável pela venda dos materiais necessários para a manutenção.

Todos os fornecedores apresentaram preços acessíveis para a aquisição dos materiais solicitados, contribuindo para a viabilidade financeira da empresa.

## **4.4 Dimensionamento do Mercado**

Conforme o Censo de 2022 do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, considerando a realidade atual e as projeções de crescimento de 5,5% para o mercado da construção de edifícios, é possível observar uma tendência de expansão significativa nesse setor, com isso a Glass Pro estima um ambiente um quantitativo de 1% da população de Laranjal do Jari, o que significa uma clientela de aproximadamente 305 clientes ao final do primeiro ano de funcionamento. Com essa demanda, estima-se uma receita na casa de R\$ 1.443.600,00 (um milhão e quatrocentos e quarenta e três mil e seiscentos reais) por ano.

## 5 ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

“Segundo o Sebrae (2024), o planejamento estratégico é um processo fundamental no mundo dos negócios, projetado para orientar uma organização em direção aos seus objetivos de longo prazo e garantir que ela alcance os resultados desejados. Em sua essência, o planejamento estratégico envolve a definição de metas, a identificação de recursos necessários e a criação de estratégias para atingir essas metas.”

Com as mudanças no mercado, como o aumento da demanda por produtos de vidro mais sustentáveis e eficientes, bem como a crescente competitividade no setor, é crucial que a vidraçaria desenvolva estratégias que não apenas respondam a essas tendências, mas que também a posicionem de maneira diferenciada frente aos concorrentes. Isso pode incluir a diversificação de produtos, como vidros decorativos e de segurança, além de uma maior presença digital para atrair um público mais amplo.

Assim, com um planejamento estratégico bem elaborado, a Vidraçaria Glass Pro pode se manter alinhada às necessidades do mercado, ajustar suas operações com flexibilidade e garantir seu crescimento sustentável a longo prazo.

Sobre estratégia de negócio podemos afirmar que:

“A estratégia é um padrão ou plano que integra as principais metas, políticas e sequências de ação de uma organização em um todo coeso” (MINTZBERG, 1991).

Como citado acima, essa visão destaca a importância de uma abordagem holística na gestão de uma empresa, onde cada ação deve contribuir para os objetivos maiores, mantendo a organização no caminho certo para o crescimento e sucesso a longo prazo. Dessa forma, a vidraçaria Glass Pro realizará uma análise SWOT para diagnosticar as principais forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, com o objetivo de obter informações essenciais para orientar as decisões estratégicas e fortalecer essa fase inicial do negócio.

### 5.1 Análise estratégica (SWOT)

A análise SWOT é uma avaliação global das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças dentro da organização e é através dela que identificamos onde devem ser alteradas as estratégias para melhorar os processos ou manter caso esteja tendo um resultado positivo.

Esta ferramenta tem o objetivo de fazer dois tipos de análise que é analisar o ambiente interno da organização que identifica os pontos fortes e fracos, e analisar o ambiente externo que

identifica as oportunidades e ameaças.

A análise SWOT é uma ferramenta da administração que é utilizada para analisar o cenário interno e externo da empresa, visando minimizar ou evitar possíveis falhas que podem surgir no ambiente em que a empresa está inserida, além de ajudar a empresa a identificar possíveis oportunidades que venham impulsionar o seu crescimento no mercado.

### 5.1.1 Análise Interna

O principal objetivo deste tipo de análise é identificar os pontos fortes e fracos da organização. Isso auxilia a gestão na tomada de decisões para o desenvolvimento da estratégia corporativa, formulação de planos e implementação de procedimentos. Os pontos fortes de uma empresa referem-se aos recursos e capacidades que permitem melhorar sua participação no mercado e aumentar seu desempenho financeiro. Por outro lado, os pontos fracos requerem falta ou limitações de recursos, o que pode prejudicar a competitividade da empresa.

Após a realização do diagnóstico inicial do ambiente interno da empresa, os pontos fortes e fracos identificados na Glass Pro:

Figura 18 - Força e Fraquezas da Glass Pro



Fonte: Criada pelos autores, 2025.

### 5.1.2 Análise Externa

Uma análise externa de uma empresa é realizada para identificar as oportunidades e ameaças que ela enfrenta. Esse processo envolve coleta de informações sobre o ambiente externo em que a empresa opera, o que abrange diversos eventos e situações que estão além de seu controle, mas que podem impactar positivamente ou níveis seu funcionamento e

desempenho. As oportunidades referem-se a fatores externos que podem contribuir para o negócio de forma significativa, desde que haja um bom planejamento estratégico. Por outro lado, as ameaças são fatores externos que não podem ser controlados, mas podem ser minimizados para evitar prejuízos à empresa.

Após o diagnóstico externo inicial da Glass Pro, destacamos as seguintes oportunidades e ameaças da empresa:

Figura 19 - Oportunidades e Ameaças da Glass Pro.



Fonte: Criada pelos autores, 2025.

## 5.2 Objetivos

A seguir serão apresentados o objetivo geral, financeiro e de marketing da empresa para melhor visualização do negócio.

### 5.2.1 Objetivo Geral

Fornecer produtos e serviços de qualidade, atendendo às necessidades funcionais e estéticas dos clientes. Isso inclui fabricação, venda e instalação de vidros para diversas aplicações. A Vidraçaria Glass Pro busca garantir a satisfação do cliente com soluções personalizadas, ampliando sua presença no mercado.



Figura 20 - Produtos e serviços



Fonte: <https://abrir.me/oaEXV>

### 5.2.2 Objetivo Financeiro

A Vidraçaria Glass Pro busca acelerar o crescimento de seu patrimônio, com o objetivo de se tornar a vidraçaria mais lembrada e reconhecida em todo o Vale do Jari. Para isso, a empresa foca em garantir a rentabilidade e a sustentabilidade do negócio, gerando lucros por meio da venda de produtos e serviços de vidro. Esse crescimento envolve a otimização dos custos operacionais, a ampliação das receitas com a expansão de mercado e a fidelização de clientes, além de manter um fluxo de caixa saudável. A empresa também visa reinvestir seus lucros em melhorias e inovações, garantindo um crescimento contínuo e uma posição competitiva no setor.

### 5.2.3 Objetivo de Marketing

Investir no marketing através das redes sociais e de forma verbal com o objetivo de atrair e fidelizar clientes, destacando a qualidade dos produtos e serviços. Por meio desse investimento, a empresa busca construir uma imagem sólida de confiança e inovação no mercado, reforçando seu diferencial competitivo.

As estratégias de marketing estarão focadas em aumentar a visibilidade da marca, promover um atendimento personalizado e comunicar as inovações e tendências implementadas pela vidraçaria Glass Pro. Com essas ações, a empresa visa estabelecer um relacionamento duradouro com seus clientes, fortalecendo sua posição no mercado e garantindo a satisfação contínua dos consumidores.

### 5.3 Estratégias

De acordo com o diagnóstico realizado por meio da matriz SWOT, a Vidraçaria Glass Pro irá implementar as seguintes estratégias para alcançar seus objetivos:

- Investir no atendimento personalizado: manter e promover o atendimento próximo aos clientes e gerar recomendações. Criar programas de fidelidade e recompensa para clientes satisfeitos.
- Promover a imagem da empresa: fortalecer a presença online e offline por meio de ações de branding, utilizando redes sociais e parcerias com influenciadores locais.
- Implementar em plataformas digitais para compras: para se destacar com uma forte presença digital. Implementar uma plataforma de e-commerce para facilitar o atendimento de pedidos e orçamentos online.
- Diversificar fornecedores: para minimizar a dependência de poucos parceiros e evitando possíveis falhas na cadeia de suprimentos.
- Campanhas de incentivo: investir em campanhas de marketing que destaquem a qualidade superior dos produtos, estimular o *marketing* boca a boca através de um serviço excepcional incentivando indicações.

## **6 PLANO DE MARKETING**

Um plano de marketing é essencial para a Vidraçaria Glass Pro em Laranjal do Jari, pois proporciona direção estratégica, ajudando a definir metas claras e mensuráveis, como aumentar a visibilidade da marca e expandir a base de clientes. Ele permite um profundo conhecimento do mercado local e da concorrência, facilitando a criação de estratégias eficazes de diferenciação e fortalecimento da marca. Além disso, o plano de marketing assegura uma alocação eficiente de recursos, melhora contínua por meio do monitoramento de desempenho e ajustes estratégicos, e promove um crescimento sustentável do negócio.

### **6.1 Estratégias de Vendas**

As estratégias de vendas da Vidraçaria Glass Pro orientarão todos os esforços de marketing, desde o planejamento inicial até a abordagem utilizada para oferecer nossos serviços. Contamos com uma equipe altamente qualificada para garantir que cada cliente seja bem atendido, priorizando um atendimento personalizado e de excelência. Nosso objetivo é transformar essas ações estratégicas em resultados financeiros positivos, consolidando a confiança e a satisfação de nossos clientes.

De acordo com Chiavenato (2014), as vendas integram um conjunto mais amplo de ações que engloba planejamento, organização, direção e controle. Além disso, envolve atividades essenciais, como recrutamento, treinamento e acompanhamento contínuo do cliente.

Essa abordagem é fundamental porque regula as vendas como um processo estratégico que contribui para os objetivos de longo prazo da organização. Ela destaca que o sucesso nas vendas não depende apenas da habilidade individual dos vendedores, mas também da capacidade da empresa em manter um sistema integrado que suporte interações efetivas com os clientes, promovendo sua satisfação. Dessa forma, as vendas deixam de ser apenas um "objetivo final" e passam a atuar como um elemento central em uma cadeia de valor que conecta diferentes departamentos e práticas.

### **6.2 Planejamento**

A Glass Pro se empenha em promover continuamente a profissionalização no mercado vidreiro. Com responsabilidade e comprometimento, buscamos oferecer serviços e produtos de qualidade de forma rápida e eficiente, atendendo tanto às necessidades dos clientes quanto às

da empresa. Nosso objetivo é garantir a satisfação plena dos nossos clientes, proporcionando a melhor experiência com nossos produtos.

### **6.3 Produtos e serviços.**

Além disso, a empresa investirá em anúncios estratégicos para destacar a qualidade dos nossos produtos, como os vidros, facilitando a escolha dos clientes e demonstrando o valor e a confiança em nossos serviços.

### **6.4 Organização**

A Vidraçaria Glass Pro possui uma organização de marketing bem estruturada, focada em garantir o crescimento sustentável da empresa, fortalecer sua marca no mercado e criar um relacionamento sólido com os clientes. A base dessa organização é no planejamento estratégico, na comunicação eficaz, no uso de ferramentas digitais e na construção de parcerias estratégicas que ampliam sua presença e alcance.

O uso de ferramentas digitais é um dos principais diferenciais da estratégia de marketing da Glass Pro. A empresa investe em campanhas nas redes sociais, anúncios online e marketing de conteúdo para aumentar sua visibilidade, atrair novos clientes e engajar seu público de maneira mais significativa. Além disso, a Glass Pro foca na criação de conteúdo exclusivo, como blogs e vídeos tutoriais, para educar seus clientes sobre as soluções em vidro, reforçando sua autoridade no mercado e proporcionando uma experiência.

### **6.5 Serviço e diferencial competitivo**

Atuar no mercado de trabalho no ramo de vidraçaria será, sem dúvida, um desafio. A Vidraçaria Glass Pro, uma vez estabelecida neste mercado competitivo, enfrentará diversos riscos ao desenvolver suas atividades.

A Vidraçaria Glass Pro terá como compromisso constante a inovação e a liderança no mercado vidraceiro de Laranjal do Jari, mesmo com pouca concorrência local. Nosso principal foco é garantir que sejamos referência para os consumidores, proporcionando um serviço especializado e um atendimento personalizado e soluções sob medida, desenvolvidas por profissionais treinados.

Além disso, garantimos a entrega de produtos de elevada qualidade, todos em conformidade com os mais rigorosos padrões de segurança, proporcionando confiança e excelência aos nossos clientes. Aliando esses fatores a uma política de vendas bem estruturada, a empresa buscará expandir seu mercado e atingir metas de curto, médio e longo prazo de forma consistente e estratégica.

Figura 21 - Produtos em vidros



Fonte: <https://abrir.me/nKnsf>

## 6.6 Estratégia de Marketing no Estágio de Introdução

No primeiro ano de atuação comercial, a vidraçaria Glass Pro desenvolverá uma estratégia de marketing direcionada à fidelização de clientes. Com o objetivo de atrair, converter e manter novos consumidores, a Glass Pro investirá em marketing de conteúdo, publicando materiais relevantes que atendam às necessidades e solucionem os problemas dos clientes no segmento de vidros. Para construir um bom relacionamento, a empresa utilizará as mídias sociais para engajar e interagir com seus clientes de forma ativa.

Com foco em inovação e relacionamento, a Vidraçaria Glass Pro buscará estabelecer sua marca como referência em soluções de vidro no mercado local.

Serviço: A Vidraçaria Glass Pro oferecerá soluções completas em vidros, como instalação de janelas, portas, boxes para banheiros, divisórias e fachadas de vidro. Além disso, há planos de expansão para incluir vidros decorativos e serviços personalizados, como cortes e acabamentos sob medida. A empresa também promoverá workshops e eventos para conscientizar sobre a importância de soluções em vidro para segurança, estética e sustentabilidade.

Preço: A Vidraçaria Glass Pro priorizará a qualidade de seus serviços e produtos, destacando os benefícios que o consumidor recebe, tornando o preço um fator secundário diante do valor agregado.

Promoção: A estratégia promocional incluirá ações de marketing boca a boca, outdoors

em pontos estratégicos, anúncios em rádio local, distribuição de folhetos, campanhas em redes sociais e participação em eventos locais para apresentar a qualidade dos serviços.

Praça: A localização estratégica da Vidraçaria Glass Pro no Vale do Jari permitirá fácil acesso ao público, garantindo conveniência e logística eficiente. O local foi escolhido para atender à crescente demanda da região, facilitando a entrega e instalação de produtos.

### **6.7 Estratégia de Marketing no Estágio de Crescimento**

Durante a fase de crescimento, a Vidraçaria Glass Pro intensificará seus esforços para aprimorar serviços e fortalecer sua presença no mercado. A empresa lançará campanhas estratégicas que destacam os benefícios das soluções em vidro, enfatizando aspectos como segurança, estética sofisticada e funcionalidade nos mais diversos ambientes.

Além disso, a Glass Pro investirá na educação do consumidor, fornecendo informações claras e detalhadas sobre as opções de vidros disponíveis, como isolamento acústico, eficiência térmica e design personalizado, ajudando os clientes a tomarem decisões informadas.

Para se consolidar como referência no setor, a Vidraçaria Glass Pro continuará a oferecer produtos de altíssima qualidade, um atendimento excepcional e um compromisso inabalável com a satisfação e a confiança de seus clientes.

### **6.8 Estratégia de Marketing no Estágio de Maturidade**

No estágio de maturidade, a Vidraçaria Glass Pro irá concentrar seus esforços na consolidação de sua posição como líder de mercado, no fortalecimento do relacionamento com clientes fidelizados e na exploração de novos diferenciais competitivos para garantir um crescimento sustentável. A estratégia de marketing será pautada na inovação contínua, no aprimoramento da experiência do cliente e no fortalecimento da marca como referência em soluções de vidro de alta qualidade e confiabilidade.

## **6.9 Preço/Política de Preço**

A Vidraçaria Glass Pro tem como objetivo oferecer soluções em vidro que combinam funcionalidade, segurança e sofisticação, adaptando-se às necessidades específicas de cada cliente. A empresa adotará uma política de preços que privilegia a qualidade e o valor agregado dos produtos e serviços, posicionando-se como referência no mercado.

Embora os preços iniciais possam ser superiores à média local, eles refletem o compromisso da Glass Pro com a entrega de produtos de alto padrão e serviços personalizados que garantam o pleno contentamento dos clientes e resultados excepcionais. Para sustentar esse padrão de excelência, foi elaborado um planejamento estratégico detalhado, abrangendo desde a aquisição de matéria-prima e equipamentos até a qualificação do atendimento, assegurando o funcionamento eficiente e a longevidade do negócio.

## **6.10 Comunicação e Propaganda**

A Vidraçaria Glass Pro focará suas ações de propaganda nas redes sociais, visando atingir o público de interesse de forma eficiente e econômica. Essa estratégia não apenas reduz custos, mas também amplia significativamente a visibilidade dos serviços, projetos, novidades e atividades da empresa. Utilizando plataformas como Instagram e Facebook, a Vidraçaria Glass Pro destacará suas soluções inovadoras em vidro, portfólio de projetos realizados e promoções exclusivas, fortalecendo sua presença digital e promovendo um engajamento mais próximo e direto com os consumidores.

## **6.11 Fixação de Objetivos**

A Vidraçaria Glass Pro tem como objetivo fornecer serviços de alta qualidade, atendendo às necessidades de clientes que buscam soluções inovadoras em vidro, aliando funcionalidade, segurança e estética aos seus espaços. Utilizando equipamentos modernos e tecnologia de ponta, a empresa oferece soluções personalizadas, como janelas, boxes para banheiros, espelhos e portas, sempre com o suporte de uma equipe qualificada. A empresa visa consolidar-se como referência no mercado local, assegurando a contentamento e confiança dos consumidores com produtos de alto padrão e atendimento diferenciado.

## **6.12 Publicidade**

A empresa adotará estratégias eficazes de divulgação acessíveis e de fácil visualização para os consumidores. Entre elas, o uso das redes sociais, como Instagram, Facebook e WhatsApp, onde serão publicados fotos e vídeos de projetos concluídos, além de demonstrações do processo de instalação, como o "antes e depois". Outra estratégia será a utilização da ferramenta Google Ads, essencial para anunciar nossos produtos e serviços nos resultados de busca do Google, ampliando nossa presença online e alcançando potenciais clientes de forma direcionada e eficaz.

## **6.13 Relações Públicas**

Com o objetivo de fortalecer a imagem da empresa, as relações públicas serão fundamentais para a reputação da Glass Pro, buscando estabelecer relações de confiança com os consumidores, parceiros e fornecedores. A comunicação será feita por meio de campanhas publicitárias, eventos locais e parcerias estratégicas, visando ampliar a presença da empresa no Vale do Jari. A empresa busca crescimento sustentável, assegurando relações positivas com os clientes e alcançando metas de vendas para consolidar sua posição no mercado.

## **6.14 Material de Comunicação**

A Glass Pro priorizará o WhatsApp e o e-mail como principais canais de comunicação, garantindo um atendimento ágil, personalizado e transparente para seus clientes. Para ampliar sua presença no mercado e atrair novos públicos, a empresa utilizará estrategicamente as redes sociais Instagram, Facebook e YouTube, além de banners em estabelecimentos e carros de divulgação, para promover seus serviços, destacar seus diferenciais e atingir diferentes públicos. Essa abordagem criativa e eficiente aumentará significativamente a visibilidade da Vidraçaria Glass Pro.

## **6.15 Pós-Venda**

Para garantir a satisfação dos nossos clientes, a Glass Pro oferecerá suporte no pós-venda por meio de manutenções mensais durante um período de três meses. Além disso, manteremos canais abertos de comunicação e suporte via telefone, WhatsApp e e-mail, criando



uma linha direta para sugestões e reclamações. Esse processo visa aprimorar nossos serviços e produtos continuamente. Também realizaremos pesquisas de satisfação por meio de questionários, avaliando a experiência dos clientes e identificando áreas de melhoria nos produtos e serviços fornecidos.

## **7 PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DO PROJETO**

O planejamento e desenvolvimento referem-se à etapa que descreve a fase atual do projeto. Abaixo, apresentamos uma visão detalhada da situação atual do projeto, bem como o plano de contingência elaborado para possíveis ajustes e melhorias.

### **7.1 Situação Atual**

O projeto está em fase de planejamento e desenvolvimento.

### **7.2 Contingência**

Para garantir a segurança e a estabilidade da Vidraçaria Glass Pro no mercado, a empresa irá implementar um planejamento estratégico estruturado, voltado para prevenir e mitigar fatores externos que possam impactar suas operações. Com uma visão ampla sobre as necessidades e demandas da região, a empresa contará com uma estrutura completa de atendimento e um plano de contingência eficaz, preparado para atender rapidamente a situações inesperadas e assegurar a continuidade de seus serviços com excelência.

## 8 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O plano financeiro que se segue visa refletir, todas as informações e estratégias que foram abordadas até agora, a fim de demonstrar a viabilidade do negócio.

### 8.1 Plano de investimento

A Tabela 2 dispõe sobre o resumo do plano de investimento da empresa, com informações como: valor do crédito, capital de giro, valor presente líquido, entre outras.

Tabela 2 - Plano de Investimento.

Porte	Pequena empresa
Valor Do Crédito	R\$ 1.415.677,20
Capital De Giro (a.m)	R\$ 15.656,35
Rentabilidade (um ano)	35,01%
Taxa Interna De Retorno	
TIR (em 3 anos)	112,00%
Ponto De Equilíbrio	
Econômico (Lucro Desejado)	27,21%
PAY BACK (mês)	11,9 meses

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

#### 8.1.1 Investimento Inicial

A Tabela 3 dispõe sobre o investimento inicial, com informações do ativo fixo e do investimento inicial.

Tabela 3 - Investimento inicial.

Investimento Inicial	
Valor	Valor R\$
Investimento Fixo	R\$ 642.538,20
Investimento Pré-operacional	R\$ 773.139,00

Capital De Giro	R\$ 15.656,35
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.431.333,55</b>

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.1.2 Recursos

A Vidraçaria Glass Pro será criada apenas com recursos de seus sócios, não cogitando a possibilidade de um financiamento bancário ou investimento de terceiros.

### 8.1.3 Regime de Tributação

A Tabela 4 dispõe sobre o regime de tributação da empresa, com informações sobre tributações que a empresa terá que arcar.

Tabela 4 - Regime de Tributação.

Regime de Tributação	
Tributo	Incidente Sobre
Simplex Nacional	10,70%

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.1.4 Investimento Fixo

As Tabelas 5 e 6 abaixo dispõem sobre os investimentos fixos da Vidraçaria Glass Pro considerando o levantamento dos móveis, utensílios e equipamentos necessários para o bom funcionamento da empresa.

Tabela 5 - Investimentos fixos do mobiliário, itens.

Qtd	Itens Para a Vidraçaria	Valor uni.	Valor total
1	Balcão de Atendimento	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
3	Expositores de Vidro	R\$ 800,00	R\$ 2.400,00

3	Prateleiras de Vidro ou Alumínio (Expositor)	R\$ 250,00	R\$ 750,00
1	Mesas de trabalho	R\$ 500,00	R\$ 500,00
2	Armários de Armazenamento	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
2	Central de Ar 18.000 BTUs	R\$ 3.509,10	R\$ 7.018,20
3	Painéis decorativos (PVC ou MDF) (Expositor)	R\$ 150,00	R\$ 450,00
3	Quadros decorativos ou adesivos de parede (Expositor)	R\$ 300,00	R\$ 900,00
2	Plantas artificiais ou Vasos decorativos (outros)	R\$ 80,00	R\$ 160,00
4	Cadeiras para recepção	R\$ 150,00	R\$ 600,00
2	Espelho Para Banheiros (Expositor)	R\$ 125,00	R\$ 250,00
2	Espelho Para Vidraçaria (Expositor)	R\$ 360,00	R\$ 720,00
2	Box Para Banheiro (Expositor)	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00

---

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

Tabela 6 - Investimentos fixos em máquinas e equipamentos.

Qtd	Máquinas E Equipamento	Valor Uni.	Valor Total
1	Mesa de Corte de Vidro Manual ou Automática	R\$ 150.000,00	R\$ 150.000,00
3	Cortador de Vidro Manual	R\$ 200,00	R\$ 600,00
2	Régua de Corte	R\$ 350,00	R\$ 700,00
4	Ventosas de Sucção	R\$ 600,00	R\$ 2.400,00
2	Carrinho de Transporte de Vidro	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
1	Máquina de Lapidar Vidros	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
2	Politriz	R\$ 1.390,00	R\$ 2.780,00
2	Máquina Bisotê	R\$ 50.000,00	R\$ 100.000,00
2	Furadeira para Vidro	R\$ 5.000,00	R\$10.000,00
1	Máquina de Usinagem CNC (Opcional)	R\$ 300.000,00	R\$300.000,00
4	Kits de Chaves de Fenda e Philips	R\$ 100,00	R\$ 400,00
4	Trena e Esquadros para Medição	R\$ 150,00	R\$ 600,00
3	Martelo de Borracha para Ajustes	R\$ 80,00	R\$ 240,00
3	Espátulas e Raspadores para remoção de Resíduos	R\$ 50,00	R\$ 150,00
4	Alicates Específicos para Vidros	R\$ 150,00	R\$ 450,00
2	Serra de Alumínio	R\$ 2.000	R\$ 4.000
4	Máquina de Colagem UV	R\$ 4.000,00	R\$ 16.000,00
5	Luvras de Proteção contra Cortes (pares)	R\$ 100,00	R\$ 500,00
5	Óculos de Proteção	R\$ 80,00	R\$ 400,00
5	Aventais resistentes a Cortes	R\$ 200,00	R\$ 1.000,00
5	Calçados de Segurança com solado antiderrapante	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
7	Capacetes de Segurança	R\$ 150,00	R\$ 1.050,00
1	Compressor de Ar	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
2	Estantes e Suportes para armazenamento de Vidros	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
1	Painel de fixação para Organização de Ferramentas	R\$ 500,00	R\$ 500,00
2	Pistolas aplicadoras de Silicone	R\$ 150,00	R\$ 300,00
2	Rebitadeiras	R\$ 60,00	R\$ 120,00

Total

R\$ 625.690,00

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.1.5 Investimento Pré-operacional

A Tabela 7 dispõe sobre o investimento pré-operacional da empresa considerando o levantamento de todas as ações necessárias para iniciar os trabalhos da empresa.

Tabela 7 - Investimento Pré-operacional.

Descrição	Valor
Alvará de Licença	R\$ 500,00
Alvará do Corpo de Bombeiros	R\$ 100,00
Alvará Sanitário	R\$ 100,00
Certidão de regularidade técnica - CRF	R\$ 1.043,00
ANVISA (AFE e AE) R\$	R\$ 1.500,00
Taxa de registro da marca (60 % de desconto para ME, MEI e EPP)	R\$ 298,00
Obras e reformas	10.000,00
Fachada em ACM	5.000,00
Marketing para inauguração	R\$ 800,00
Uniformes e crachás	R\$ 500,00
Inova Farma (Software de Gestão)	R\$ 178,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 20.019,00</b>

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.1.6 Projeção de Estoque ou Insumo

Tabela 8 - Investimento Pré-operacional.

UND m <sup>2</sup>	PRODUTOS	PREÇO UNIT	CUSTOS MÊS	CUSTOS 1º ANO
20	BOX BANHEIRO	R\$ 242,00	R\$ 4.840,00	R\$ 58.080,00

	PORTAS			
30	INCOLOR	R\$ 360,00	R\$10.800,00	R\$ 129.600,00
30	PORTAS FUMÊ	R\$ 400,00	R\$ 12.000,00	R\$ 144.000,00
6	ESPELHO	R\$ 120,00	R\$ 720,00	R\$ 8.640,00
	JANELAS			
40	INCOLOR	R\$ 360,00	R\$ 14.400,00	R\$ 172.800,00
40	JANELAS FUMÊ	R\$ 400,00	R\$ 16.000,00	R\$ 192.000,00
	VIDROS			
20	DIVERSOS	R\$ 200,00	R\$ 4.000,00	R\$ 48.000,00
	Total	R\$ 2.042,00	R\$ 62.760,00	R\$ 753.120,00

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.1.7 Projeção de Receita

Já a Tabela 9 dispõe sobre a projeção de receita do primeiro ao terceiro ano da empresa.

Tabela 9 - Projeção de Receita do 1º ano.

UND m²	PRODUTO	PREÇO UNIT	RECEITA MÊS	RECEITA 1º ANO
	BOX			
20	BANHEIRO	R\$ 605,00	R\$ 12.100,00	R\$ 145.200,00
	PORTAS			
30	INCOLOR	R\$ 900,00	R\$ 27.000,00	R\$ 324.000,00
	PORTAS			
30	FUMÊ	R\$ 1.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 360.000,00
6	ESPELHO	R\$ 200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 14.400,00
	JANELAS			
40	INCOLOR	R\$ 900,00	R\$ 36.000,00	R\$ 432.000,00
	JANELAS			
40	FUMÊ	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 48.000,00
	VIDROS			
20	DIVERSOS	R\$ 500,00	R\$ 10.000,00	R\$ 120.000,00
	Total		R\$ 120.300,00	R\$ 1.443.600,00

Fonte: Criado pelos autores, 2025.



Tabela 10 - Projeção de Receita do 2º ano.

UND m²	PRODUTO	PREÇO UNIT	RECEITA	
			MÊS	RECEITA 2º ANO
25	BOX BANHEIRO	R\$ 605,00	R\$ 15.125,00	R\$ 181.500,00
	PORTAS			
34	INCOLOR	R\$ 900,00	R\$ 30.600,00	R\$ 367.200,00
34	PORTAS FUMÊ	R\$ 1.000,00	R\$ 34.000,00	R\$ 408.000,00
8	ESPELHO	R\$ 200,00	R\$ 1.600,00	R\$ 19.200,00
	JANELAS			
44	INCOLOR	R\$ 900,00	R\$ 39.600,00	R\$ 475.200,00
44	JANELAS FUMÊ	R\$ 1.000,00	R\$ 44.000,00	R\$ 528.000,00
	VIDROS			
24	DIVERSOS	R\$ 500,00	R\$ 12.000,00	R\$ 144.000,00
Total			R\$ 185.771,25	R\$ 2.123.100,00

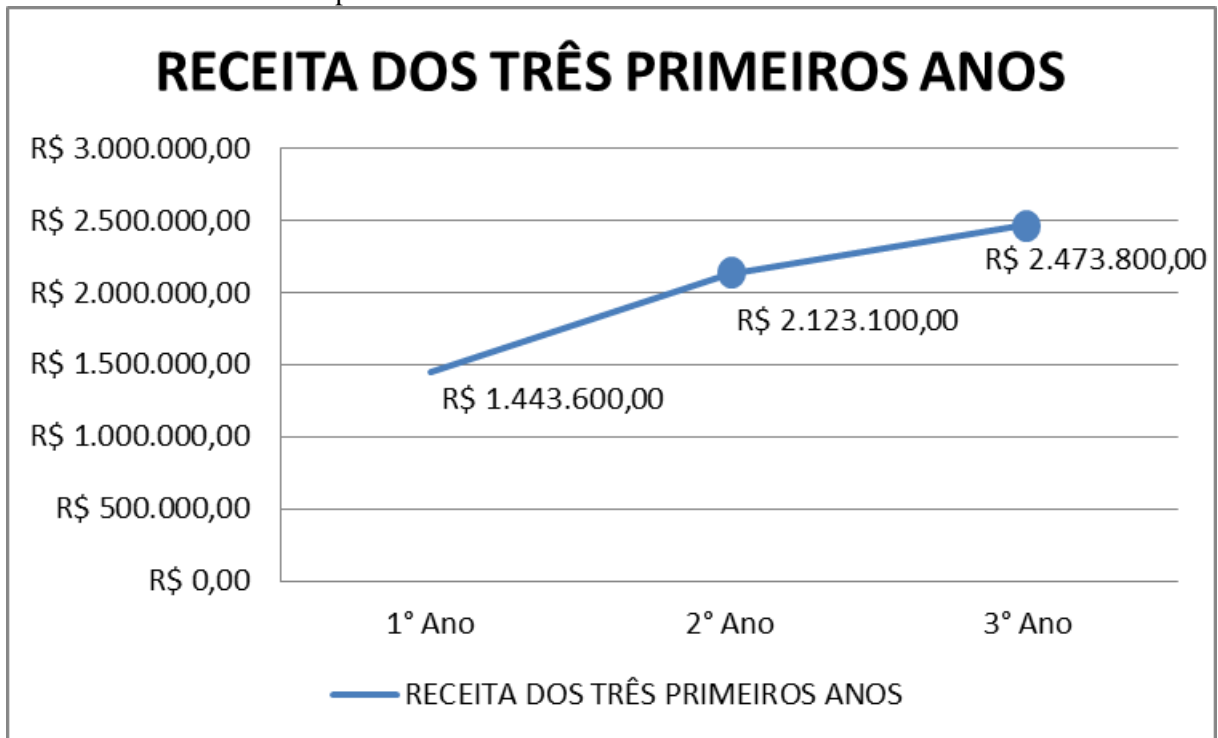
Fonte: Criado pelos autores, 2025.

Tabela 11 - Projeção de Receita 3º ano.

UND m²	PRODUTO	PREÇO UNIT	RECEITA	
			MÊS	RECEITA 2º ANO
	BOX			
	BANHEIR			
30	O	R\$ 605,00	R\$ 18.150,00	R\$ 217.800,00
	PORTAS			
40	INCOLOR	R\$ 900,00	R\$ 36.000,00	R\$ 432.000,00
	PORTAS			
40	FUMÊ	R\$ 1.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ 480.000,00
10	ESPELHO	R\$ 200,00	R\$ 2.000,00	R\$ 24.000,00
	JANELAS			
50	INCOLOR	R\$ 900,00	R\$ 45.000,00	R\$ 540.000,00
	JANELAS			
50	FUMÊ	R\$ 1.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 600.000,00
	VIDROS			
30	DIVERSOS	R\$ 500,00	R\$ 15.000,00	R\$ 180.000,00
Total			R\$ 216.457,50	R\$ 2.473.800,00

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

Gráfico 1 - Receita dos três primeiros anos.



Fonte: Criado pelos autores, 2025.

#### 8.1.8 Necessidade de Capital de Giro Inicial

Esse tópico apresenta dados relativos à necessidade de capital investido, dispendo na Tabela 12 a necessidade de capital de giro considerando o capital necessário para pagar todos os custos e despesas da empresa em um período de 6 meses. Os custos e despesas são classificados e detalhados mais abaixo, onde será possível compreender melhor a necessidade desse valor para o capital de giro.

Tabela 12 - Necessidade de Capital de Giro - Custeio dos 6 primeiros meses de funcionamento da empresa.

Mês	Custo E Despesas Fixas(R\$)	Custo e despesas variáveis(R\$)	Total(R\$)
1	R\$15.246,35	R\$ 410,00	R\$ 15.656,35
2	R\$15.246,35	R\$ 410,00	R\$ 15.656,35
3	R\$15.246,35	R\$ 410,00	R\$ 15.656,35
4	R\$15.246,35	R\$ 410,00	R\$ 15.656,35
5	R\$15.246,35	R\$ 410,00	R\$ 15.656,35
6	R\$15.246,35	R\$ 410,00	R\$ 15.656,35

Necessidade e de cap. giro	R\$ 91.478,10	R\$ 2.460,00	R\$ 93.938,10
----------------------------------	---------------	--------------	---------------

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.1.9 Encargos Sociais

Esta Tabela 13 demonstra o custo social dos colaboradores.

Tabela 13 - Encargos Sociais.

Qtd De Colaboradores	Salário Anual	13°	1/3 Férias	8% Inss	Total
4	R\$ 67.776,00	R\$5.648,00	R\$1.882,60	R\$6.024,50	R\$81.331,10

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

## 8.2 Plano econômico financeiro

Esse tópico trata-se do planejamento financeiro da Vidraçaria Glass Pro, elemento fundamental para garantir a execução dos processos da empresa.

### 8.2.1 Mão-de-obra para a Vidraçaria Glass Pro.

A Tabela 14 a seguir mostra a necessidade de mão-de-obra para o funcionamento do estabelecimento.

Tabela 14 - Necessidade de mão-de-obra.

Função	Qtd.	Mensal	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Contador	1	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00	R\$ 9.600,00
Pró-Labore dos Gestores	2	R\$ 4.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 48.000,00	R\$ 48.000,00
Técnico Vidraceiro	4	R\$ 5.648,00	R\$67.776,00	R\$ 67.776,00	R\$ 67.776,00
<b>Total</b>		<b>R\$10.448,00</b>	<b>R\$ 112.360,56</b>	<b>R\$ 112.360,56</b>	<b>R\$ 112.360,56</b>

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.2.2 Estrutura de Custos e Despesas Fixas

A Tabela 15 detalha a estrutura dos custos anuais da empresa, classificando os custos e despesas fixas.

Tabela 15 - Estruturas de Custos e despesas fixas.

Especificações	Mensal	%	1º Ano	2º Ano	3º Ano
<b>Custos Fixos</b>					
Totais	R\$ 15.246,35	100	R\$182.956,20	R\$182.956,20	R\$182.956,20
Energia Elétrica	R\$ 1.200,00	13,4	R\$ 14.400,00	R\$ 14.400,00	R\$ 14.400,00
Plano De Internet	R\$ 130,00	1,45	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
Colaboradores A Pagar	R\$ 10.448,00	63,08	R\$ 125.376,00	R\$ 125.376,00	R\$ 125.376,00
<b>Encargos</b>					
Trabalhistas	R\$ 3.343,36	20,66	R\$ 40.120,32	R\$ 40.120,32	R\$ 40.120,32
Sistema De Informações	R\$ 124,99	1,39	R\$ 1.499,88	R\$ 1.499,88	R\$ 1.499,88
<b>Despesas Fixas</b>					
Limpeza	R\$ 410,00	100	R\$4.920,00	R\$4.920,00	R\$4.920,00
Do Local	R\$ 185,00	45,12	R\$ 2.220,00	R\$ 2.220,00	R\$ 2.220,00
Água	R\$ 75,00	18,29	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00
<b>Outros</b>					
Manutenção	R\$150,00	36,58	1.800,00	1.800,00	1.800,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 15.656,35</b>		<b>R\$ 187.876,20</b>	<b>R\$ 187.876,20</b>	<b>R\$ 187.876,20</b>

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.2.3 Estrutura de Custos e Despesas Variáveis

A Tabela 16 detalha os tipos de custos e despesas variáveis anuais da empresa.

Tabela 16 - Tipos de custos e despesas variáveis.

Mês	Faturamento Mensal	10,70% Simples Nacional,
1	120.300,00	R\$ 12.872,10
2	120.300,00	R\$ 12.872,10
3	120.300,00	R\$ 12.872,10

4	120.300,00	R\$ 12.872,10
5	120.300,00	R\$ 12.872,10
6	120.300,00	R\$ 12.872,10
7	120.300,00	R\$ 12.872,10
8	120.300,00	R\$ 12.872,10
9	120.300,00	R\$ 12.872,10
10	120.300,00	R\$ 12.872,10
11	120.300,00	R\$ 12.872,10
12	120.300,00	R\$ 12.872,10
<b>Total 1ºAno</b>	<b>R\$ 1.443.600,00</b>	<b>R\$ 154.465,20</b>

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

#### 8.2.4 Fluxo de caixa

A Tabela 17 detalha o fluxo de caixa necessário para o funcionamento da empresa do primeiro até o terceiro ano de funcionamento.

Tabela 17 - Fluxo de caixa.

Descrição	1º Ano	2º Ano	3º Ano
Investimento Inicial	R\$ 1.415.677,20	R\$ -	R\$ -
Investimento Fixo	R\$ 642.538,20	R\$ -	R\$ -
Investimento Pré Operacional	R\$ 773.139,00	R\$ -	R\$ -
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.415.677,20</b>	<b>R\$ 913.073,40</b>	<b>R\$ -</b>
Custos E Despesas Variáveis	R\$ 753.120,00	R\$ 790.766,00	R\$ 830.314,80
Custos E Despesas Fixas	R\$ 187.876,20	R\$ 187.876,20	R\$ 187.876,20
Receitas Operacionais	R\$ 1.443.600,00	R\$ 2.123.100,00	R\$ 2.473.800,00

Total De Fontes	R\$ 1.443.600,00	R\$ 2.123.100,00	R\$ 2.473.800,00
Fluxo De Caixa (Resultado)	R\$ 913.073,40	R\$ 231.384,40	R\$ 1.455.609,00

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.2.5 Demonstrativo de Resultado

Na Tabela 18 está disposto a projeção dos demonstrativos dos resultados da empresa do seu primeiro ano de funcionamento.

Tabela 18 - Demonstrativo de resultado.

Discriminação	1º ano valores
1- Receita operacional bruta	R\$ 1.443.600,00
2- Custos fixos	R\$ - 18.359,98
2.1 Plano de internet	R\$ - 1.560,00
2.2 Sistema de informação	R\$ - 1.499,88
2.3 Energia	R\$ - 14.400,00
2.4 Água	R\$ - 900,00
3- Despesas fixas	R\$ 129.331,10
3.1 Pro labore dos sócios	R\$ 48.000,00
3.2 Encargos sociais	R\$ 81.331,10
4- Custos variáveis	R\$ 154.465,20
4.1 Simples nacional	R\$ 154.465,20
6- Resultado operacional	R\$ 1.443.600,00
7- resultado líquido	R\$ 578.119,44
8- Disponibilidade	R\$ 578.119,44

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.2.6 Valor Presente Líquido e TIR para o período de 4 anos.

Tabela 19 - Demonstrativo de resultado.

Ano	Resultado Anual
1º	R\$ 1.443.600,00

2°	R\$ 2.229.255,00
3°	R\$ 2.597.490,00
<b>TIR</b>	<b>112%</b>

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

### 8.2.7 Porte da Empresa e Indicadores Financeiros

As Tabelas 20 e 21 apresentam os dados relativos ao porte da empresa que, inicialmente, irá se enquadrar na categoria de Empresa de pequeno porte, e o resumo financeiro do negócio.

Tabela 20 - Porte da empresa e indicadores financeiros.

Descrição	1° Ano	2° Ano	3° Ano
Receita Anual	R\$ 1.443.600,00	R\$ 2.229.255,00	R\$ 2.597.490,00
Custos E Despesas Fixas	R\$ 860.560,56	R\$ 860.560,56	R\$ 860.560,56
Custos E Despesas Variáveis	R\$ 4.920,00	R\$ 4.920,00	R\$ 4.920,00
Resultado Operacional	R\$ 578.119,44	R\$ 1.363.774,44	R\$ 1.732.009,44

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

A Tabela 21 apresenta os dados relativos aos indicadores financeiros do negócio que revelam a situação financeira da empresa com base em dados contábeis.

Tabela 21 - Indicativos de lucratividade.

Descrição	1° Ano	2° Ano	3° Ano
Lucratividade Anual (%)	64.5%	16.3%	102,80%
Payback			11,9 meses

Fonte: Criado pelos autores, 2025.

## 9 CONCLUSÃO

De acordo com a pesquisa do Censo de 2022, realizada pelo Instituto Brasileiro Geografia e Estatística - IBGE, o setor industrial da construção de edifícios registrou um crescimento de 5,5%, evidenciando o aumento do interesse de pessoas físicas e jurídicas em projetos relacionados ao mercado vidraceiro. Com base nesse crescimento, estima-se que 1% da população de Laranjal do Jari tenha potencial interesse em nossos serviços, o que corresponde a aproximadamente 305 clientes no primeiro ano de operação da Glass Pro. Essa projeção reforça a relevância do mercado vidraceiro para o desenvolvimento da região e demonstra um cenário promissor para o início das atividades da empresa.

Com base nos resultados obtidos das análises financeiras, estima-se que o retorno do investimento inicial ocorrerá em 11,9 meses, o que corresponde a aproximadamente 11 meses e 27 dias. O projeto apresenta uma margem de lucro inicial de -64,5%, com uma rentabilidade anual projetada de 35,01%. Além disso, a taxa interna de retorno (TIR) está estimada em 112% ao longo de 3 anos, demonstrando o potencial de recuperação e crescimento financeiro da empresa dentro desse período.



## REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações. **Ações de suporte aos serviços tecnológicos**. [S. l.], [2019?]. Disponível em: [https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencvms/tecnologia/servicos\\_tecnologicos/acoes\\_de\\_suporte/acoes\\_de\\_suporte.html](https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencvms/tecnologia/servicos_tecnologicos/acoes_de_suporte/acoes_de_suporte.html). Acesso em: 13 out. 2024.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Vendas: uma abordagem introdutória transformando o profissional de vendas em um gestor de vendas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

GOMES, Gustavo. **Potencial de mercado: como calcular e analisar**. [S. l.], [2022?]. Disponível em: <https://www.agendor.com.br/blog/pesquisa-de-potencial-de-mercado/#:~:text=Logo%2C%20potencial%20de%20mercado%20%20C3%A9,ele%20pode%20absorver%20e%20abastecer>. Acesso em: 24 out. 2024.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Em 2022, ocupação na indústria da construção cresce 4,4% e serviços especializados ganham participação no valor de obras do setor**. [S. l.], 29 mai 2024. Disponível em: [https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/40192-em-2022-ocupacao-na-industria-da-construcao-cresce-4-4-e-servicos-especializados-ganham-participacao-no-valor-de-obras-do-setor?utm\\_source=chatgpt.com](https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/40192-em-2022-ocupacao-na-industria-da-construcao-cresce-4-4-e-servicos-especializados-ganham-participacao-no-valor-de-obras-do-setor?utm_source=chatgpt.com). Acesso em: 17 jul. 2024.

KOTHER, Philip; KELLER, Lane, Kevin. **Administração de marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson Universidades, 2019. Disponível em: <https://dokumen.pub/qdownload/administracao-de-marketing-15nbsped-8543024951-9788543024950.html>. Acesso em: 12 de nov. 2024.

MINTZBERG, Henry; QUINN, James, Brian. **O processo estratégico: conceitos, contextos e casos**. 2.ed. Penhascos de Englewood: Prentice-Hall International, 1991. Disponível em: <https://pt.scribd.com/document/366824532/Mintzberg-The-Strategy-Process-Concepts-Context-and-Cases-Index>. Acesso em: 14 de out. 2024.

PAZ, Edgard Clementino da. Entendendo a análise swot. **WebArtigos**, 2017. Disponível em: <https://www.webartigos.com/artigos/entendendo-a-analise-swot/106343/>. Acesso em: 17 jan. 2025.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Ferramenta: Missão, visão e valores (clássico)**. [S. l.], [2023?]. Disponível em: [https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME\\_Missao-Visao-Valores.PDF](https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF). Acesso em: 31 out. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Como montar uma vidraçaria**. [S. l.], [2021?]. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-vidracaria,f6987a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#apresentacao-de-negocio>. Acesso em: 6 nov. 2024.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Planejamento estratégico: O que é e como fazer para sua empresa**. [S. l.], 25 jan. 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/planejamento-estrategico-o>

que-e-e-como-fazer-para-sua-empresa,eb17af9d324bb810VgnVCM1000001b00320aRCRD.  
Acesso em: 6 nov. 2024.

**SOLUTUDO. Empresas de vidraçaria em Laranjal do Jari - AP.** [S. l.], [2023?].  
Disponível em: <https://www.solutudo.com.br/empresas/ap/laranjal-jari/vidracarias/ringo-vidros-16290707>. Acesso em: 20 nov. 2024.

**VIDRO IMPRESSO. Fornecedores: Bardak.** [S. l.], [2020?]. Disponível em:  
<https://vidroimpresso.com.br/fornecedores/bardak/>. Acesso em: 25 nov. 2024.

**VIDRO IMPRESSO. Fornecedores: Agmaq.** [S. l.], [2020?]. Disponível em:  
<https://vidroimpresso.com.br/fornecedores/agmaq/>. Acesso em: 27 nov. 2024.

## APÊNDICE A - INFORMAÇÕES DOS SÓCIOS

**ALICE SERRÃO DE MIRANDA (aliceserrao2014@gmail.com)**

**VANETH SILVA BASTOS (vanethbastos08@gmail.com)**



### **Alice Serrão de Miranda – Diretor presidente**

Alice Serrão, nascida em Almeirim, Pará, tem 27 anos e possui conhecimentos em informática, tanto básico quanto avançado. Atualmente, está cursando o último ano da graduação em Bacharelado em Administração no Instituto Federal do Amapá (IFAP).



### **Vaneth Silva Bastos – Diretor presidente**

Vaneth Bastos, nascida em Laranjal do Jari, Amapá, tem 24 anos e possui conhecimentos em informática, tanto básico quanto avançado. Atualmente, está cursando o último ano da graduação em Bacharelado em Administração no Instituto Federal do Amapá (IFAP).