

**CTI – COLÉGIO TÉCNICO INDUSTRIAL “PROF. ISAAC PORTAL
ROLDAN”**

Habilitação em Informática

André Zanardi Creppe

Bella Barreira

Carolina Costa Alborgheti

Estevão Pereira Rolim

Marcos Vinícius Lira

CRIAÇÃO DA START-UP “Kitall?”

**BAURU
2018**

André Zanardi Creppe
Bella Barreira
Carolina Costa Alborgheti
Estevão Pereira Rolim
Marcos Vinícius Lira

CRIAÇÃO DA START-UP “Kitall?”

Trabalho apresentado à disciplina “Gestão de Negócios I” do curso Técnico em Informática do “Colégio Técnico Industrial” Prof. Isaac Portal Roldan” sobre a responsabilidade da Prof^a. Msc. Jovita M. Hojas Baenas.

BAURU
2018

Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	4
1.1 Equipe de trabalho.....	4
1.2 A marca da equipe.....	5
2. ESCOLHA DO NEGÓCIO.....	6
3. PLANO DE NEGÓCIOS MODELO CANVAS.....	9
3.1 Segmento de cliente.....	9
3.2 Proposta Única de Valor (incluindo Plano de Marketing).....	9
3.3 Avaliação geral da proposta.....	9
4. FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO.....	10
4.1 Contrato Social.....	10
4.2 CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.....	13
4.3 Organograma.....	14
5. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	15
6. CONTROLES FINANCEIROS.....	16
6.1 Controle do Caixa.....	16
6.2 Controle do Estoque.....	20
6.3 Demonstração do resultado.....	24
7. DISTRATO SOCIAL.....	25
8. CONCLUSÕES.....	28
Referências.....	29
Carta em Inglês (“Proposal letter”).....	30

1. INTRODUÇÃO

A Kitall? É uma empresa que foi criada em 2018 com o objetivo de satisfazer a demanda de materiais escolares no Colégio Técnico Industrial Professor Isaac Portal Roldán. Trabalhamos com um e-commerce que, com a realização da vigésima sexta semana do colégio no CTI, pode realizar a entrega imediata de produtos, de excelentes relações com os clientes e capacidade de se adequar às suas necessidades.

As projeções indicam um aumento crescente do desenvolvimento da empresa com o intuito de melhorar cada vez mais sua qualidade de atendimento e transmitir maior confiança aos consumidores.

O projeto foi realizado nas aulas de Bancos de Dados, PHP e Aplicativos, os quais possibilitaram a feitura de um site que propicia encomendas num âmbito mais amplo, maior capacidade de ajustar-se aos pedidos dos clientes, custos mais baixos por unidade e redução do tempo de processo.

Concebida com as exigências dos clientes, a atual linha de produtos de materiais escolares da Kitall? Inclui canetas, blocos de notas, porta post-its e lápis. Todos os outros produtos são comprados com os melhores fornecedores e guardados com o pleno cuidado, garantindo a praticidade e a qualidade dos produtos.

Desde o início, o principal interesse empresarial da Kitall tem sido vender produtos que garantam maior funcionalidade ao comprador e de menor uso de recursos não renováveis, objetivando a sustentabilidade e maximizando a nossa infraestrutura.

Em nossa trajetória, a Kitall? empenha-se em transpassar os limites da tecnologia, conservação, qualidade e experiência do cliente em todos os produtos e projetos que realizamos.

1.1 Equipe de trabalho

Nossa empresa é constituída por cinco integrantes do Colégio Técnico Industrial Professor Isaac Portal Roldán com habilitação em Informática, sendo eles: André Creppe, Bella Barreira, Carolina Alborgheti, Estevão Rolim e Marcos Lira.

Figura 1 – A equipe



Fonte: os autores

Quadro 1 – Responsabilidades dos integrantes

Nome	Cargo	Responsabilidades
André Creppe	Programador	Desenvolver o <i>backend</i>
Bella Barreira	Programadora	Desenvolver o <i>frontend</i>
Carolina Alborgheti	Caixa	Controlar o fluxo monetário e estoque
Estevão Rolim	Programador	Desenvolver o <i>frontend</i>
Marcos Lira	Vendedor	Fazer a divulgação e venda dos produtos

Fonte: os autores

1.2 A marca da equipe

A marca faz alusão a possibilidade de montar um Kit com todos os materiais escolares necessitados pelos clientes. Kit + All (tudo), ou seja, fornecer a maior quantidade de produtos e dessa forma, atender uma gama ampla de consumidores.

Figura 2 – Marca da equipe



Fonte: os autores

2. ESCOLHA DO NEGÓCIO

Para escolha do negócio, realizamos um brainstorming, definindo o ramo de negócio que será utilizado e desenvolvido pela startup, constituída ficticiamente.

Segundo Raphael Farinazzo (2018), o brainstorming é uma técnica usada para levantar ideias de soluções de problemas ou para criar coisas novas. É uma das práticas mais disseminadas entre agências de publicidade e marketing, e é muito utilizada para os mais variados segmentos, da indústria à prestação de serviços.

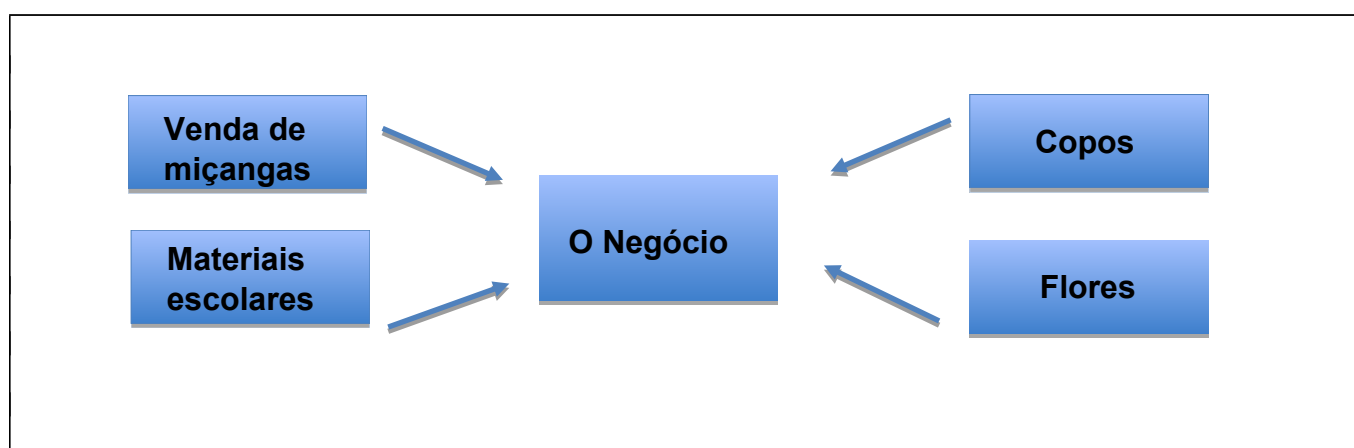
Outra definição a ser valorizada, essa dita por Lima, é que o brainstorming é uma “tempestade de ideias”, uma técnica para explorar o potencial de ideias de um grupo de maneira criativa e com baixo risco de atitudes inibidoras.

A dinâmica da reunião de brainstorming pode ser organizada em cinco momentos: primeiramente a explicação do problema o qual deve ser resolvido; assim, cada participante anota suas ideias para a solução do problema; as ideias são apresentadas para o grupo; as melhores são escolhidas, agrupadas e condensadas; e assim, se encerra a reunião, obtendo as melhores ideias para o problema acabar.

De forma mais resumida, e de acordo com os professores Robson Selene e Humberto Stadler, o brainstorming possui três fases distintas: sendo a primeira aquela em que as ideias são geradas; a segunda é destinada à realização dos esclarecimentos relativos aos processos; e por último, há à avaliação das ideias propostas.

Abaixo, possui a aplicação do brainstorming para geração da ideia do negócio.

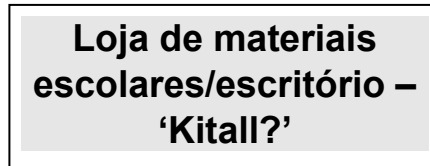
Figura 3 – Aplicação Brainstorming



Fonte: os autores

Após as ideias que foram apresentadas, foi elaborado a escolha da melhor ideia pelos participantes.

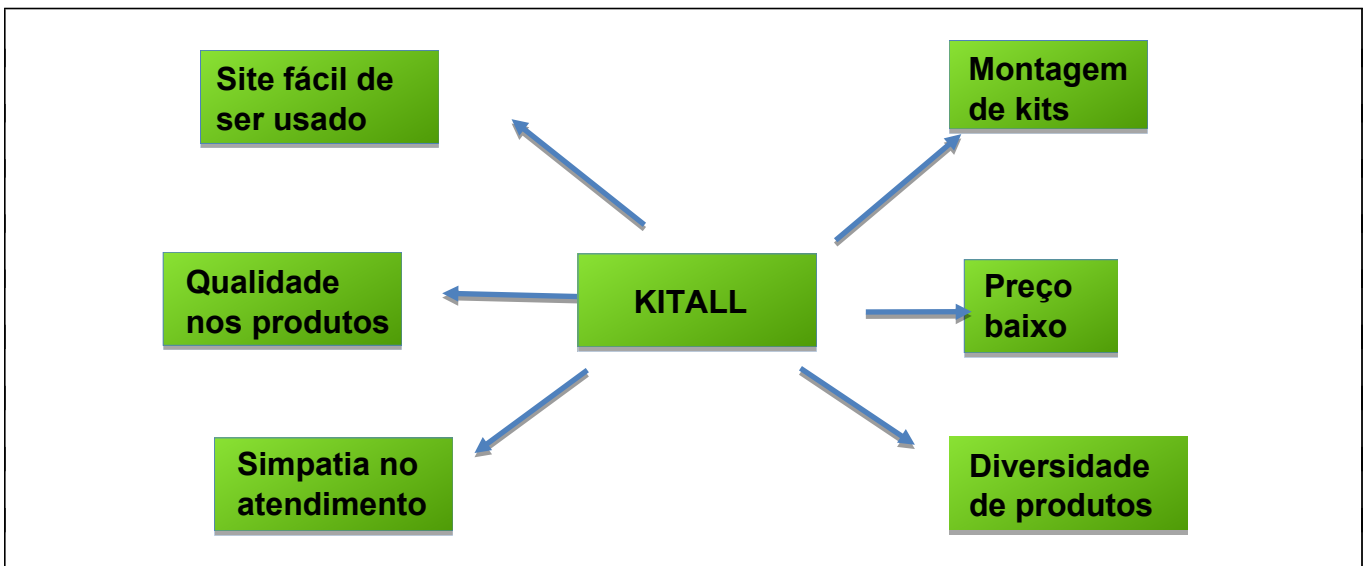
Figura 4 – O Negócio



Fonte: os autores

Após isso, foram apresentadas as ideias para a constituição prática do negócio, através da elaboração do plano de negócios, como a empresa iria ser desenvolvida e os itens essenciais das vendas.

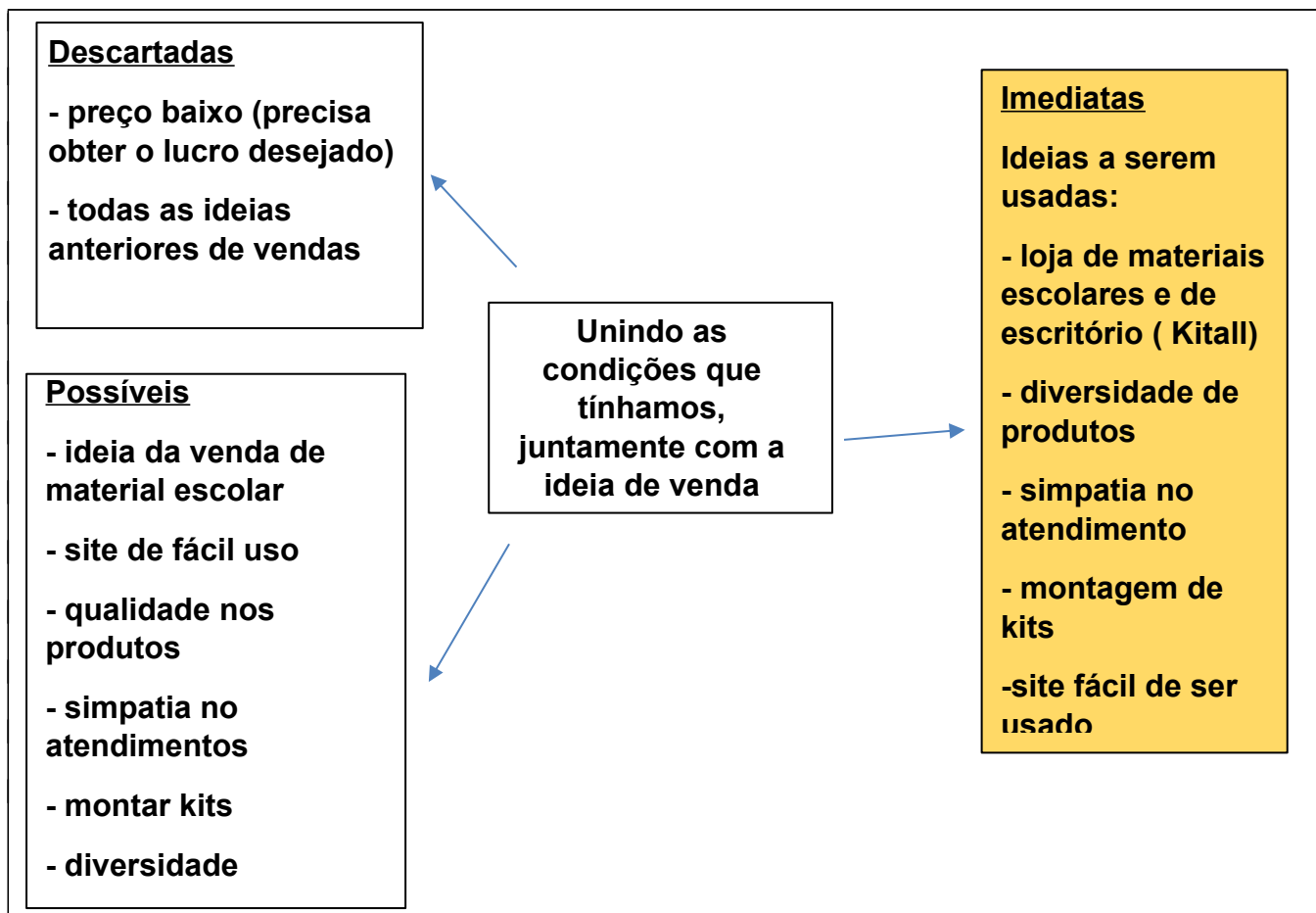
Figura 5 – Apresentação das ideias



Fonte: os autores

Foi elaborado uma discussão, chegando ao consenso de que:

Figura 6 – Escolha das melhores ideias



Fonte: os autores

Após escolha das melhores ideias foi iniciado a modelagem da empresa.

3. PLANO DE NEGÓCIOS MODELO CANVAS

Segundo autor Vinicius Roveda (2018), o plano de negócios é um documento por meio do qual você planeja o alcance que seja que seu time tome. Colocando os objetivos e as metas em um papel, facilita prever situações de risco que podem surgir conforme o projeto é desenvolvido, para assim, prevenir antes que ocorra.

Um plano de negócios permite identificar em quais ocasiões a pessoa possui pouco conhecimento, para assim, ela aperfeiçoar e se aprofundar no assunto. Além disso, ele torna a pessoa preparada para oferecer um serviço ou um produto, ter consciência de como ele será vendido e distribuído e reconhecer as possíveis adversidades, empecilhos e problemas futuros.

Para montar o nosso Plano de Negócios será utilizado o modelo Canvas com plataforma no SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

3.1 Segmento de cliente

Os clientes da Kitall são todas as pessoas (ambos os sexos, de diferentes idades, quaisquer nacionalidades, cor) que procuram materiais escolares e/ou escritórios com qualidade e praticidade.

3.2 Proposta Única de Valor (incluindo Plano de Marketing)

Nossa empresa busca proporcionar materiais de qualidade, com um design diferenciado e muito agradável aos clientes.

Os clientes lembrarão do nosso atendimento, além de ter a logo da empresa nos produtos, acompanhado da descrição do evento o qual foi vendido (semana do colégio).

3.3 Avaliação geral da proposta

A 'Kitall?' proporciona uma forma diferente, agradável e inovadora de se vender materiais de papelaria. Através de produtos com qualidade e diferenciados, procura oferecer uma nova maneira de se amarrar materiais para o uso diário.

4. FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

4.1 Contrato Social

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE LTDA

1 André Zanardi Creppe, Solteiro, Brasileiro 6 de Agosto de 1999 inscrito no CPF nº **455.490.768-61**, documento de identidade Nº **52.400.008-6**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Av. Affonso Aiello, Casa J3** número **14-100**, cidade de **Bauru** estado de **São Paulo**, CEP **17018-786**

2 Bella Barreira, Solteira, Brasileira, 31 de Agosto de 1999 inscrita no CPF nº **497.438.878.-90**, documento de identidade Nº **52.996.755-8**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Rua Manoel Raimundo da Silva** número **1-71**, cidade de **Bauru**, estado de **São Paulo**, CEP **17064-010**

3 Carolina Costa Alborgheti, Solteira, Brasileira, 06 de Fevereiro de 2000, Pederneiras inscrita no CPF nº **479.607.128-83**, documento de identidade Nº **58.286.210-9**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Av. Alberto Clemente Moreira** número **593**, cidade de **Pederneiras**, estado de **São Paulo**, CEP **17280-000**

4 Estevão Pereira Rolim, Solteiro, Brasileiro, 16 de Novembro de 1999, Bauru inscrito no CPF nº **349.881.088-88**, documento de identidade Nº **56.272.304-3**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Av. Orlando Renieri** número **8-85**, cidade de **Bauru**, estado de **São Paulo**, CEP **17047-001**.

5 Marcos Vinícius Lira, Solteiro, Brasileiro, 05 de Dezembro de 1997, Bauru inscrito no CPF nº **474.719.678-51**, documento de identidade Nº **52.139.255-5**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Rua Júlio Cruz Civerino** número **3875**, cidade de **Bauru**, estado de **São Paulo**, CEP **19126-812**

Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

11ª A sociedade girará sob o nome empresarial '**Kitall?**' e terá sede e domicílio na (endereço completo: tipo, e nome do logradouro, número, complemento, bairro/distrito, município, Unidade Federativa e CEP). (**art. 997, II, CC/2002**)

2ª O capital social será R\$ **50,00 (Cinquenta)** reais (dividido em **50** quotas de valor nominal R\$ **1,00 (Um)** real), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

André Zanardi Creppe nº de quotas **10 R\$ 10,00;**

Bella Barreira nº de quotas **10 R\$ 10,00;**

Carolina Costa Alborgheti nº de quotas **10 R\$ 10,00;**

Estevão Pereira Rolim nº de quotas **10 R\$ 10,00;**

Marcos Vinícius Lira. nº de quotas **10 R\$10,00.**

(art. 997, III, CC/2002) (art. 1.055, CC/2002)

3ª O objeto será **Comércio de materiais de papelaria.**

4ª A sociedade iniciará suas atividades em **09/10/18** e seu prazo de duração é indeterminado. (art. 997, II, CC/2002)

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente. (art. 1.056, art. 1.057, CC/2002)

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social. (art. 1.052, CC/2002)

7ª A administração da sociedade caberá **Marcos Vinícius Lira** com os poderes e atribuições de **gerir administração financeira e-commerce** autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio. (artigos 997, VI; 1.013. 1.015, 1064, CC/2002)

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados. (art. 1.065, CC/2002)

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso. (**arts. 1.071 e 1.072, § 2º e art. 1.078, CC/2002**)

10 A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11 Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12 Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único – O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio. (**art. 1.028 e art. 1.031, CC/2002**)

13 O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade. (**art. 1.011, § 1º, CC/2002**)

14 **Fica eleito o foro de Bauru** para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em **duas** vias.

Bauru, 01 de Setembro de 2018

a) _____

André Zanardi Creppe

b) _____

Bella Barreira

c) _____

Carolina Costa Alborgheti

d) _____

Estevão Pereira Rolim

e) _____

Marcos Vinícius Lira

Testemunhas:

a) _____

Nome: Vitor Simeão

RG: 15.248.689-6

b) _____

Nome: Beatriz Gimenes Garcia

RG: 53.195.172-8

Representantes Legais:

a) _____

Maurício Ruiz

OAB: 201732/SP

b) _____

Jovita M. Hojas Baenas

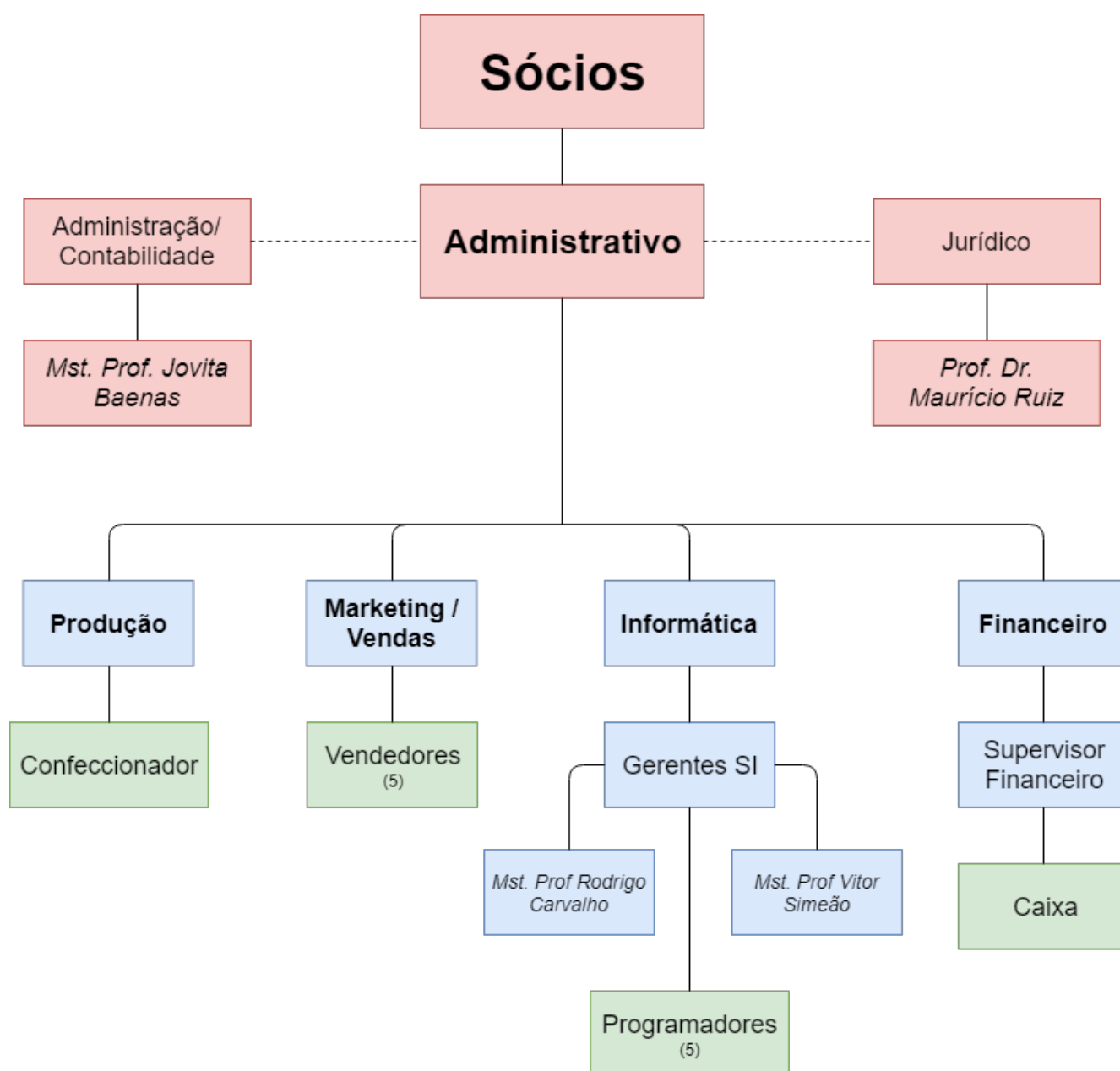
CRA: 94.818

4.2 CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

A empresa ‘**Kitall?**’ está registrada no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) sob o nº **50.226.238/0001-28**.

4.3 Organograma

Figura 7 – Estrutura organizacional ‘Kitall?’



Fonte: os autores

5. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Missão:

Fornecer produtos práticos, úteis, e modernos. Com um bom atendimento e uma plataforma de fácil utilização.

Visão:

Construir um novo jeito de empreender e vender no ramo de papelaria, conquistando um marco substancial como marca e como organização.

Valores:

Produtos simples, mas não simplórios, vendidos de maneira prática, mas não breve, com um atendimento atencioso, mas não insistente.

6. CONTROLES FINANCEIROS

6.1 Controle do Caixa



Data	Descrição	Entrada*	Saída*	Saldo*
04-10-2018	Capital inicial	50.00	0.00	50.00
05-10-2018	Integralização	258.00	0.00	308.00
06-10-2018	Compra Produtos	0.00	307.00	1.00
09-10-2018	Venda produtos	12.00	0.00	13.00
09-10-2018	Venda produtos	8.00	0.00	11.00
09-10-2018	Venda produtos	7.50	0.00	28.50
09-10-2018	Venda produtos	2.00	0.00	30.50
09-10-2018	Venda produtos	20.00	0.00	50.50
09-10-2018	Venda produtos	8.00	0.00	58.50
09-10-2018	Venda produtos	12.00	0.00	70.50
09-10-2018	Venda produtos	8.00	0.00	78.50
09-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	82.50
09-10-2018	Venda produtos	2.00	0.00	84.50
09-10-2018	Venda produtos	72.00	0.00	156.50
09-10-2018	Venda produtos	77.00	0.00	233.50
09-10-2018	Venda produtos	2.00	0.00	235.50
09-10-2018	Venda produtos	2.00	0.00	237.50
09-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	240.50
09-10-2018	Venda produtos	2.00	0.00	242.50
09-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	245.50
09-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	246.50
09-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	252.00

09-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	253.00
09-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	258.50
09-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	261.50
09-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	267.00
09-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	270.00
09-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	275.50
09-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	278.50
09-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	279.50
09-10-2018	Venda produtos	5.00	0.00	284.50
09-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	287.50
10-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	290.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	294.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	298.50
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	304.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	304.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	308.50
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	309.00
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	314.50
10-10-2018	Venda produtos	8.50	0.00	353.00
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	354.00
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	358.00
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	359.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	359.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	363.50
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	364.50
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	370.00
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	375.50
10-10-2018	Venda produtos	8.00	0.00	383.50
10-10-2018	Venda produtos	2.00	0.00	385.50
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	386.50

10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	390.50
10-10-2018	Venda produtos	2.00	0.00	392.50
10-10-2018	Venda produtos	4.50	0.00	397.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	397.50
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	398.00
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	403.50
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	404.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	404.50
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	405.50
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	406.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	410.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	414.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	418.50
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	424.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	424.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	428.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	432.50
10-10-2018	Venda produtos	4.50	0.00	437.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	437.50
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	443.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	443.50
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	449.00
10-10-2018	Venda produtos	8.00	0.00	457.00
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	461.00
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	466.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	470.50
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	471.00
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	476.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	480.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	484.50

10-10-2018	Venda produtos	4.50	0.00	489.00
10-10-2018	Venda produtos	4.50	0.00	493.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	497.50
10-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	501.50
10-10-2018	Venda produtos	1.50	0.00	503.00
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	504.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	504.50
10-10-2018	Venda produtos	5.50	0.00	510.00
10-10-2018	Venda produtos	5.00	0.00	515.00
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	515.50
10-10-2018	Venda produtos	0.50	0.00	516.00
10-10-2018	Venda produtos	1.50	0.00	517.50
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	518.50
10-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	519.50
11-10-2018	Venda produtos	3.00	0.00	522.50
11-10-2018	Venda produtos	1.00	0.00	523.50
11-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	527.50
11-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	531.50
11-10-2018	Venda produtos	14.00	0.00	545.50
11-10-2018	Venda produtos	20.00	0.00	565.50
11-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	569.50
11-10-2018	Venda produtos	4.00	0.00	573.50
11-10-2018	Venda produtos	5.00	0.00	578.50
Total:		885.50	307.00	578.50

**valores expressos em Reais (R\$)*

6.2 Controle do Estoque



Data	Descrição	ID	Entrada	Saída	Saldo
08-10-2018	Novo	1	144	0	144
08-10-2018	Novo	2	50	0	50
08-10-2018	Novo	3	40	0	40
08-10-2018	Novo	4	30	0	30
08-10-2018	Novo	5	30	0	30
08-10-2018	Novo	6	50	0	50
09-10-2018	Novo	7	50	0	50
09-10-2018	Novo	8	100	0	100
09-10-2018	Novo	7	49	1	49
09-10-2018	Venda	2	0	2	48
09-10-2018	Venda	7	0	1	48
09-10-2018	Venda	2	0	1	49
09-10-2018	Venda	3	0	1	39
09-10-2018	Venda	2	0	1	48
09-10-2018	Venda	3	0	1	38
09-10-2018	Venda	7	0	1	47
09-10-2018	Venda	3	0	1	37
09-10-2018	Venda	7	0	1	46
09-10-2018	Venda	3	0	1	36
09-10-2018	Venda	7	0	1	45
09-10-2018	Venda	2	0	1	47
09-10-2018	Venda	5	0	1	29
09-10-2018	Venda	7	0	1	44
09-10-2018	Venda	7	0	1	43
09-10-2018	Venda	7	0	1	42
09-10-2018	Venda	7	0	1	41


09-10-2018	Venda	3	0	1	35
09-10-2018	Venda	2	0	1	46
09-10-2018	Venda	7	0	1	40
09-10-2018	Venda	2	0	1	45
09-10-2018	Venda	3	0	1	34
09-10-2018	Venda	3	0	7	27
09-10-2018	Novo	9	29	0	29
09-10-2018	Venda	9	0	1	28
09-10-2018	Venda	7	0	1	39
09-10-2018	Venda	2	0	2	43
09-10-2018	Venda	2	0	1	42
10-10-2018	Venda	7	0	1	38
10-10-2018	Venda	1	0	1	143
10-10-2018	Venda	3	0	1	26
10-10-2018	Venda	3	0	1	25
10-10-2018	Venda	7	0	2	36
10-10-2018	Venda	8	0	2	98
10-10-2018	Venda	2	0	2	40
10-10-2018	Venda	7	0	1	35
10-10-2018	Venda	9	0	2	26
10-10-2018	Venda	4	0	1	29
10-10-2018	Venda	2	0	1	39
10-10-2018	Venda	2	0	1	38
10-10-2018	Venda	3	0	1	24
10-10-2018	Venda	2	0	1	37
10-10-2018	Venda	2	0	1	36
10-10-2018	Venda	1	0	1	142
10-10-2018	Venda	1	0	1	141
10-10-2018	Venda	7	0	1	34
10-10-2018	Venda	7	0	1	33

10-10-2018	Venda	7	0	1	32
10-10-2018	Venda	3	0	1	23
10-10-2018	Venda	2	0	1	35
10-10-2018	Venda	7	0	1	31
10-10-2018	Venda	7	0	1	30
10-10-2018	Venda	4	0	1	28
10-10-2018	Venda	2	0	1	34
10-10-2018	Venda	3	0	1	22
10-10-2018	Venda	2	0	1	33
10-10-2018	Venda	3	0	1	21
10-10-2018	Venda	7	0	2	28
10-10-2018	Venda	7	0	1	27
10-10-2018	Venda	3	0	1	20
10-10-2018	Venda	7	0	1	26
10-10-2018	Venda	2	0	1	32
10-10-2018	Venda	3	0	1	19
10-10-2018	Venda	7	0	1	25
10-10-2018	Venda	7	0	1	24
10-10-2018	Venda	4	0	1	27
10-10-2018	Venda	4	0	1	26
10-10-2018	Venda	7	0	1	23
10-10-2018	Venda	7	0	1	22
10-10-2018	Venda	6	0	1	49
10-10-2018	Venda	1	0	1	140
10-10-2018	Venda	2	0	1	31
10-10-2018	Venda	3	0	1	18
10-10-2018	Venda	5	0	1	28
10-10-2018	Venda	2	0	1	30
10-10-2018	Venda	2	0	1	29
10-10-2018	Venda	6	0	1	48

10-10-2018	Venda	8	0	1	97
10-10-2018	Venda	2	0	2	27
10-10-2018	Venda	6	0	2	46
10-10-2018	Venda	8	0	1	96
10-10-2018	Venda	7	0	2	20
10-10-2018	Venda	7	0	1	19
10-10-2018	Venda	4	0	7	19
10-10-2018	Venda	5	0	8	20
10-10-2018	Venda	7	0	1	13
10-10-2018	Venda	7	0	1	12
10-10-2018	Venda	8	0	5	90
10-10-2018	Venda	3	0	4	14
10-10-2018	Venda	4	0	4	15
10-10-2018	Venda	5	0	3	17
10-10-2018	Venda	4	0	1	18
10-10-2018	Venda	7	0	5	7
11-10-2018	Venda	7	0	2	5
11-10-2018	Venda	7	0	3	2
11-10-2018	Venda	7	0	20	0
11-10-2018	Venda	4	0	2	16
11-10-2018	Venda	8	0	2	88
11-10-2018	Venda	4	0	16	0
11-10-2018	Venda	3	0	14	0
11-10-2018	Venda	2	0	4	23
11-10-2018	Venda	2	0	4	19

Relação dos Produtos	
ID	Nome
1	Lápis Verde BIC
2	Lápis Preto
3	Porta Post-It (4)
4	Porta Post-It (1)
5	Porta Post-It (G)
6	Borracha Mercur
7	Bloco de Notas
8	Caneta Azul BIC
9	Post It

6.3 Demonstração do resultado

 Kitall?		
Data	Receitas*	Despesas*
06-10-2018	0.00	307.00
09-10-2018	286.50	0.00
10-10-2018	232.00	0.00
11-10-2018	59.00	0.00
Totais	577.50	307.00
Lucro Líquido*		270.50
Lucratividade (%)		46.84

*valores expressos em Reais (R\$)

7. DISTRATO SOCIAL

DISTRATO SOCIAL DE SOCIEDADE LIMITADA

1 André Zanardi Creppe, Solteiro, Brasileiro 6 de Agosto de 1999 inscrito no CPF nº **455.490.768-61**, documento de identidade Nº **52.400.008-6**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Av. Affonso Aiello, Casa J3** número **14-100**, cidade de **Bauru** estado de **São Paulo**, CEP **17018-786**

2 Bella Barreira, Solteira, Brasileira, 31 de Agosto de 1999 inscrita no CPF nº **497.438.878.-90**, documento de identidade Nº **52.996.755-8**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Rua Manoel Raimundo da Silva** número **1-71**, cidade de **Bauru**, estado de **São Paulo**, CEP **17064-010**

3 Carolina Costa Alborgheti, Solteira, Brasileira, 06 de Fevereiro de 2000, Pederneiras inscrita no CPF nº **479.607.128-83**, documento de identidade Nº **58.286.210-9**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Av. Alberto Clemente Moreira** número **593**, cidade de **Pederneiras**, estado de **São Paulo**, CEP **17280-000**

4 Estevão Pereira Rolim, Solteiro, Brasileiro, 16 de Novembro de 1999, Bauru inscrito no CPF nº **349.881.088-88**, documento de identidade Nº **56.272.304-3**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Av. Orlando Renieri** número **8-85**, cidade de **Bauru**, estado de **São Paulo**, CEP **17047-001**.

5 Marcos Vinícius Lira, Solteiro, Brasileiro, 05 de Dezembro de 1997, Bauru inscrito no CPF nº **474.719.678-51**, documento de identidade Nº **52.139.255-5**, órgão expedidor **SSP**, domiciliado e residente à **Rua Júlio Cruz Civerino** número **3875**, cidade de **Bauru**, estado de **São Paulo**, CEP **19126-812**

As partes acima identificadas têm entre si, justas e acertadas o presente Distrato Social de Sociedade Limitada, que se regerá pelas cláusulas seguintes e pelas condições descritas no presente.

DO OBJETO DO DISTRATO

Cláusula 1ª. O presente distrato tem como OBJETO, o contrato da Sociedade Limitada com sede em **Bauru**, na **Av. Nações Unidas**, nº **58-50**, Bairro **Vargem Limpa**, CEP **17033-260**, no Estado **SP**, inscrita no CNPJ. sob o nº **50.226.238/0001-28**, e no Cadastro Estadual sob o

nº isento, que tem como únicos sócios os distratantes, os quais resolvem, por não mais interessar a continuidade da empresa, em dissolvê-la e extingui-la através deste instrumento particular.

Cláusula 2ª. A sociedade supradescrita teve início no dia 01/09/2018, sendo que no dia 31/10/2018 parou de realizar suas atividades e operações.

DA LIQUIDAÇÃO DA SOCIEDADE

Cláusula 3ª. Já realizada a devida liquidação da sociedade, o DISTRATANTE receberá o valor de **R\$ 54.00 (Cinquenta e Quatro Reais)**, correspondente aos direitos das suas respectivas quotas.

DA QUITAÇÃO DA SOCIEDADE

Cláusula 4ª. Fica a sociedade em tê-la plenamente quitada, com efeitos gerais e irrevogáveis.

Cláusula 5ª. Os DISTRATANTES se comprometem reciprocamente a não reivindicar qualquer direito fundado no contrato social da sociedade que por este distrato almeja sua desconstituição.

DA RESPONSABILIDADE PELOS ATIVOS, PASSIVO, LIVROS E DOCUMENTOS DA SOCIEDADE.

Cláusula 6ª. O DISTRATANTE se responsabiliza por qualquer ativo e passivo que possam ser, posteriormente, questionados.

Cláusula 7ª. O DISTRATANTE se compromete, ainda, em guardar e conservar os livros e documentos da sociedade ora distratada.

DO FORO

Cláusula 8ª. Para dirimir quaisquer controvérsias oriundas do DISTRATO, as partes elegem o foro da comarca de Bauru-SP

Por estarem assim justos e contratados, firmam o presente instrumento, em uma via de igual teor, acompanhado de 2 (duas) testemunhas.

Bauru, 31 de Outubro de 2018

Distratantes:

a) _____

André Zanardi Creppe

b) _____

Bella Barreira

c) _____

Carolina Costa Alborgheti

d) _____

Estevão Pereira Rolim

e) _____

Marcos Vinícius Lira

Testemunhas:

a) _____

Nome: Vitor Simeão

RG: 15.248.689-6

b) _____

Nome: Beatriz Gimenes Garcia

RG: 53.195.172-8

8. CONCLUSÕES

Concluímos, portanto, que houve sucesso tanto na criação quanto no desenvolvimento de nossa empresa. Foi possível atingir os objetivos propostos pelos integrantes e pelos professores colaboradores do projeto.

Tal empreendimento está intrinsecamente ligado à experiência profissional que uma empresa existente no mercado de trabalho possibilita, além da oportunidade de se haver o aprendizado de como trabalhar em grupo entre outras experiências que foram adquiridas.

Com o desenvolvimento da vigésima sexta semana do colégio, foram realizadas as vendas de quase todos os produtos, nos proporcionando conhecimento de como realizá-las, de lidar com o consumidor e também da gestão da parte financeira.

Ademais, ao longo da realização do projeto, várias capacidades foram adquiridas, tanto entre os integrantes, quanto com as outras empresas que participaram em conjunto, abrindo os horizontes para a feitoria de novos projetos que por conseguinte, terão cada vez mais melhorias e aprimoramentos.

Além do proposto pela escola, inúmeras habilidades na área de informática e programação foram aperfeiçoadas e melhoradas, tornando oportuno o conhecimento de outras linguagens, e outras formas de análise e desenvolvimento para um site.

Posto isso, fica evidente o caráter preparatório do projeto e sua importância no âmbito técnico a fim de conferir maior qualificação para os alunos, que com certeza, terão grande retorno do planejamento em questão.

Referências

1. ResultadosDigitais. “**Brainstorming: o que é e como preparar uma reunião com resultados reais**”. Disponível em:
<<https://resultadosdigitais.com.br/agencias/brainstorming/>>. Acesso em: 26 out. 2018.
2. InfoEscola. “**Brainstorming**”. Disponível em:
<https://www.infoescola.com/administracao_/brainstorming/>. Acesso em: 26 out. 2018.
3. ContaAzul Blog. “**Plano de Negócios: como elaborar**”. Disponível em:
<<https://blog.contaazul.com/plano-de-negocios-saiba-como-comecar/>>. Acesso em: 26 out. 2018.
4. Udacity. “**O Modelo Canvas**”. Disponível em:
<<https://br.udacity.com/blog/post/modelo-canvas>>. Acesso em: 26 out. 2018.
5. SEBRAE. “**Planejamento estratégico aplicado aos pequenos negócios**”. Disponível em: <<https://tinyurl.com/ycvuw bep>>. Acesso em: 26 out. 2018.

Carta em Inglês (“Proposal letter”)

To: *17 Nightingale Ave. – Oxford, Oxfordshire – UK*

Dear Ms. Fitzsimmons,

I, André Creppe, the senior business analyst working at ‘Kitall?’ am writing to you to propose a business step that can help us move forward and earn more profits in the upcoming years.

The ‘Kitall?’ is a startup company in the stationary shop field. The business started as a way to provide trusty material to study with, like pens, notebooks, sticky notes for the students from the ‘Colégio Técnico Industrial’ at Bauru (SP) here in Brazil. Our products and its quality is top notch, and we had recently a successful selling season during the ‘College Week’ event.

I am writing to you to ask for your support, because we fervently need funding to be able to provide quality service and supplies to students outside Brazil. Moreover, we are in need of qualified salesman and personnel to fill our already under manned staff. Also we would like to ask help with in the bureaucracy, because you being a UK citizen and familiar with the laws will facilitate our implementation.

Because Oxford is a university town, we think that the company will be a great success there. Having different options of stationary products in addition to their low price, a ‘Kitall?’ store in the region would definitely be an appealing choice among the students.

We are available for discussing the proposal at any time. Thank you for considering this letter and please do not hesitate to contact us any time by phone or in writing back this letter.

We look forward to hearing from you.

Yours Sincerely,

André Creppe and ‘Kitall?’ Team

Phone: +55 (14) 99792-3808

