

The background features a gradient from dark purple at the top to deep blue at the bottom, speckled with white dots. On the left side, there are several concentric circular patterns and a large arc with a scale from 140 to 260. The scale is marked with numbers every 10 units (140, 150, 160, 170, 180, 190, 200, 210, 220, 230, 240, 250, 260).

PROJETO

**MERCEARIA TUDO AQUI**

**UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO  
DIRETORIA DOS CURSOS DE INFORMÁTICA**

**LEONARDO AMORIM GALVÃO DOS SANTOS - RA 3022100337**

**VANDERSON SILVA PENHA - RA 2222200627**

**WELLIGTON LIMA SILVA - 3022102757**

**JOSÉ ANDERSON SANTANA SILVA - RA 123456789**

**RENNAN OLIVEIRA ROCHA - RA 123456789**

**MERCEARIA TUDO AQUI**

**SÃO PAULO  
2022**

**LEONARDO AMORIM GALVÃO DOS SANTOS - RA 3022100337**

**VANDERSON SILVA PENHA - RA 2222200627**

**WELLIGTON LIMA SILVA - 3022102757**

**JOSÉ ANDERSON SANTANA SILVA - RA 123456789**

**RENNAN OLIVEIRA ROCHA - RA 123456789**

## **PROJETO MERCEARIA TUDO AQUI**

Trabalho apresentado à Universidade Nove de Julho, UNINOVE, em cumprimento parcial às exigências da disciplina de Projeto **Mercearia tudo aqui**, sob orientação do Prof. Dr. Edson Melo de Souza

**SÃO PAULO  
2022**

		SUMÁRIO	
1.	OBJETIVOS		4
2.	DESCRIÇÃO DA EMPRESA		5
3.	MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA		6
3.1.	MISSÃO		6
3.2.	VISÃO		6
3.3.	VALORES		6
4.	DEFINIÇÃO DA EQUIPE, DIVISÃO DE PAPÉIS E TAREFAS, CRONOGRAMA DE DESENVOLVIMENTO		7
5.	PARTICIPAÇÃO DAS DISCIPLINAS DO SEMESTRE		8
6.	CONCLUSÃO		9
7.	REFERÊNCIAS		10



# OBJETIVOS

- A empresa é uma mercearia, que comercializa diversos tipos de produtos, desde gêneros alimentícios e bebidas até produtos de limpeza e higiene pessoal. A mercearia já existe há cerca de 2 anos. É um empreendimento familiar, e visa atender a demanda de clientes que residem nas proximidades do estabelecimento.
- Geralmente, o foco das mercearias é a clientela que reside no próprio bairro de sua localização, por isso cria-se um bom nível de relacionamento entre os clientes e a empresa, gerando uma relação de confiança, respeito e amizade entre as partes. De acordo com a Associação Brasileira de Supermercado as empresas de venda de varejo se diferenciam pelo tamanho da área de vendas, número de check-outs (caixas) e pelo número, natureza e origem de itens ofertados. Em uma mercearia o número médio de itens ofertados é de 1159, o número médio de caixas registradoras é de 2 e a área de vendas tem aproximadamente 250 m<sup>2</sup>.

# DESCRIÇÃO DA EMPRESA

- O empreendimento está localizado no bairro da Móoca em São Paulo- SP, O município possui cerca de 340 mil habitantes. As micro e pequenas empresas representam quase que a totalidade dos empreendimentos formais existentes na cidade. A maior concentração destes estabelecimentos encontra-se no setor do comércio seguido pelo setor de serviços.

# MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA

- **MISSÃO:** Sempre garantir a satisfação dos nossos clientes, oferecendo o melhor atendimento, produtos de qualidade, variedade, conforto e organização.
- **VISÃO:** Ser o melhor supermercado No Brasil, estabelecendo como valor e diferencial da nossa marca a excelência no atendimento.



## **VALORES: Prazer em atender:**

Servir é a nossa maior satisfação. Buscamos sempre superar as expectativas e as necessidades dos nossos clientes.

## **Ética/ Honestidade:**

Diálogo e transparência são os fundamentos do nosso relacionamento com os clientes. Nossas atitudes e decisões devem sempre seguir princípios éticos e morais.

## **Respeito**

Todas as nossas relações são baseadas no respeito ao outro, tratando com cordialidade clientes, funcionários, fornecedores e comunidade.

## **Pessoas**

Valorizamos nossos colaboradores e parceiros, reconhecendo suas potencialidades e buscando continuamente seu aprimoramento profissional e humano.

## **Eficiência**

Produzir mais e melhor com o uso racional e estratégico de todos os recursos para obter resultados positivos para a empresa, clientes, parceiros e a comunidade.

## **Qualidade**

Satisfazer e superar as expectativas do cliente tanto em serviços quanto em produtos.

## **Inovação**

Sempre buscar o aperfeiçoamento de nossos serviços por meio de pesquisa e atualização constante de produtos e serviços para supermercados.

## **Cidadania**

Apoiamos a promoção e o desenvolvimento do exercício civil, político e social de nossos funcionários.

## **Comprometimento**

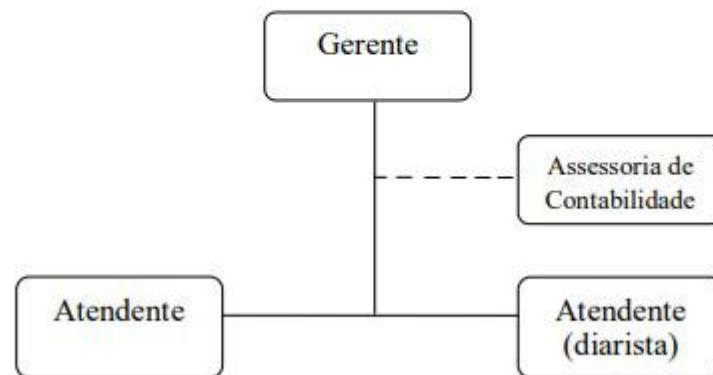
Incentivamos a proatividade, o espírito de equipe e o envolvimento pleno dos funcionários com todos os valores e ações da empresa.



# DEFINIÇÃO DA EQUIPE, DIVISÃO DE PAPÉIS E TAREFAS, CRONOGRAMA DE DESENVOLVIMENTO

## Organograma

Figura 01: Organograma da Mercearia



O empreendimento apresenta uma estrutura organizacional bem simples, pois possui apenas três funcionários, o gerente, que é o proprietário e dois atendentes, porém um atendente não possui vínculo empregatício com a empresa, pois trabalha como diarista aos domingos.

## Cargos

**Gerente:** O gerente (proprietário) é responsável por administrar o negócio, ficando com as tomadas de decisões da empresa. Mas, pelo empreendimento ser pequeno e por não haver outros funcionários, também acumula a função de atendente. A principal função do gerente é administrar toda estrutura da mercearia, de forma a garantir o bom funcionamento da empresa. Como o gerente é o próprio proprietário, é dele a responsabilidade de acompanhar a situação financeira da empresa. Outras atribuições do cargo do gerente: gerenciar as entradas e saídas do caixa; identificar e selecionar os fornecedores, fazer a cotação dos preços e efetuar as compras; efetuar todos os pagamentos inerentes aos gastos da empresa e recrutar e selecionar funcionários, quando for necessário.

**Atendente:** O atendente fica responsável pelo atendimento aos clientes, por receber os pagamentos dos clientes, receber e conferir mercadorias dos fornecedores, repor mercadorias nas prateleiras, abastecer os freezers e pela limpeza e organização da mercearia.

**Contador:** O serviço de contabilidade é terceirizado, ficando sob a responsabilidade de um escritório da própria cidade. Este se reportará diretamente ao gerente

**Atendente diarista:** Possui as mesmas atribuições do atendente, porém, não tem vínculo empregatício com a empresa, pois trabalha apenas aos domingos, recebendo um valor por dia trabalhado.

Devido a não existência de um departamento de RH, a seleção de pessoal ficará a cargo do proprietário que analisará as características dos candidatos (habilidades, conhecimentos, escolaridade, experiência, etc.) e a contratação é de responsabilidade do escritório de contabilidade.

Salários: Os salários foram estabelecidos de acordo com o piso salarial do estado De São Paulo para a categoria de empregados do comércio não especializados. O gerente como é o próprio proprietário não recebe salário, percebendo apenas o pró-labore.

Tabela 02: salários e prestação de serviços

Cargo	Salário
Gerente	R\$ 2800,00
Atendente	R\$ 1750,00
Atendente (diarista)	R\$ 100,00/dia trabalhado
Contador	R\$ 350,00

Sobre a folha de pagamento incidirá uma taxa de 68% referente às contribuições e encargos (13º salário, férias). Nos horários onde o fluxo de clientes é maior o atendimento fica mais lento devido à falta de funcionários, fazendo-se necessária a contratação de mais um atendente. O que ocasionará a alteração da folha de pagamentos da empresa.



# ANÁLISE SWOT

- A análise SWOT é uma ferramenta estrutural utilizada na análise do ambiente interno e externo das empresas, com o objetivo de formular estratégias. A partir da análise dos ambientes é possível identificar forças, fraquezas, ameaças e oportunidades para a empresa. Segue abaixo, a análise SWOT feita para a mercearia:

Quadro 01: Análise SWOT – Mercearia	
<b>FORÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* Variedades de produtos</li><li>* Produtos de qualidades</li><li>* Bom atendimento</li><li>* Bom relacionamento com os clientes</li><li>* Imóvel próprio</li></ul>	<b>FRAQUEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* Inadimplência</li><li>* Não é informatizado</li><li>* Não aceita cartão</li><li>* Concorrência com supermercados de grandes redes</li><li>* Poucos funcionários</li></ul>
<b>AMEAÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* Vigilância Sanitária</li><li>* Inflação</li></ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>* Único mercado do bairro</li><li>* Local de fácil acesso</li><li>* Grande número de fornecedores</li></ul>

Analizando as características encontradas na análise podemos traçar estratégias de melhorias para a empresa.



**PLANO DE OPERAÇÕES:** Segundo o Sebrae as seções que subdividem um supermercado, conforme a distribuição dos produtos são: alimentos, produtos de limpeza, produtos de higiene e toucador, bebidas e sucos, produtos de bazar e papelaria, utilidades domésticas diversas e alimentos para animais domésticos. De acordo com o Sebrae (Ideias de Negócios) é importante que o empreendedor adote na mercearia um processo produtivo que satisfaça a demanda dos clientes e, principalmente, exprima organização e higiene do ambiente, com visual agradável e de fácil localização das mercadorias.

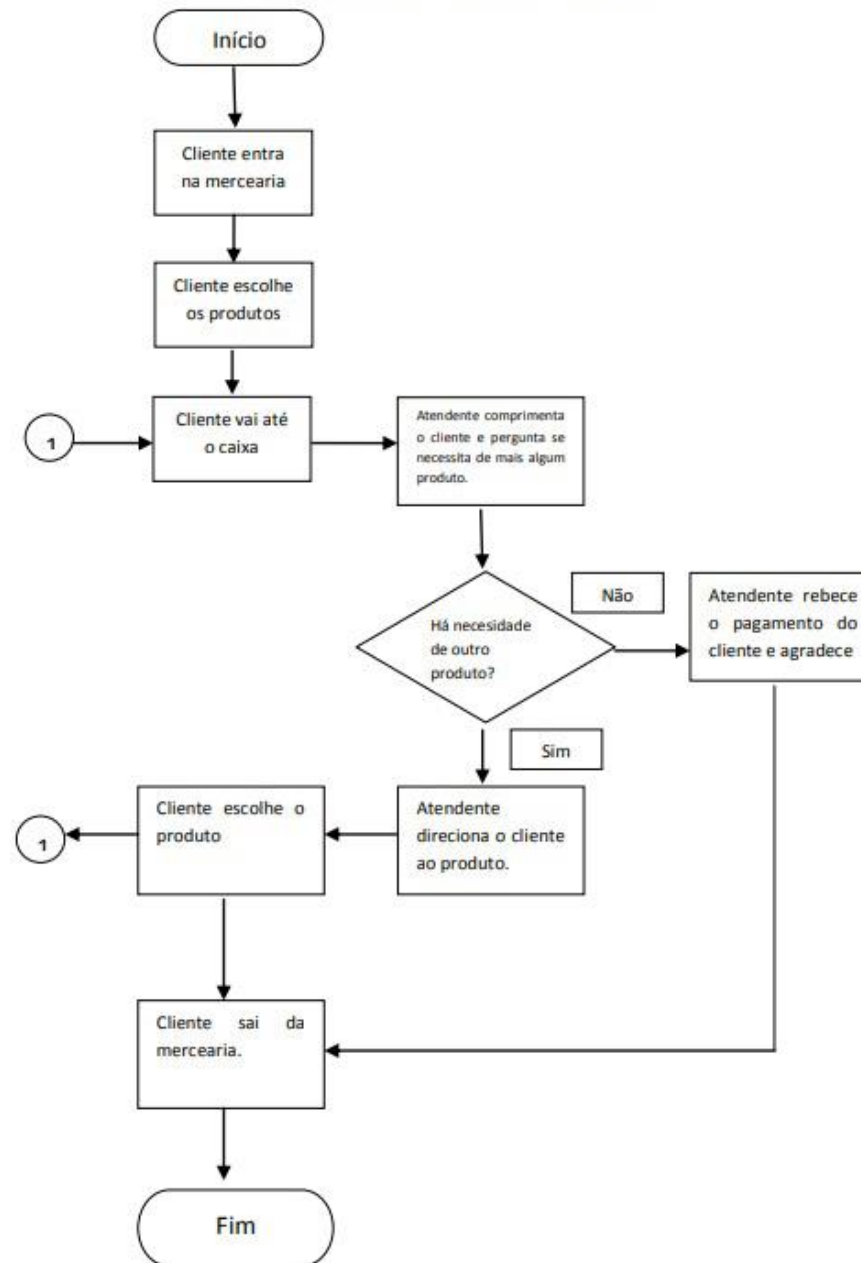
**Capacidade Produtiva:** A mercearia comercializa diversos itens, que vão desde alimentos e bebidas até produtos de higiene pessoal e limpeza. Geralmente, há pelo menos duas marcas de cada produto, que se diferenciam por preço e qualidade. As mercadorias são organizadas por seções por tipos de produtos, transmitindo uma harmonia na apresentação das mesmas para comercialização. A empresa trabalha com o sistema de vendas à vista e à prazo. As vendas à vista são feitas em dinheiro. As vendas à prazo são feitas em fichas. Os clientes fazem as compras e são anotados os itens e os valores em uma ficha, que fica sob a posse da mercearia; alguns clientes acompanham as compras anotando os itens em uma caderneta que fica sob a sua responsabilidade. Ao final do mês esses itens são somados e os clientes acertam o valor total da compra por mês. A mercearia avalia a possibilidade de incluir o cartão de débito e crédito como forma de pagamento. Sabe-se que esta forma de pagamento gera um custo para a empresa, pois as administradoras de cartão retêm uma parcela do valor recebido na venda.

**Horário de Funcionamento** Quanto ao horário de funcionamento a mercearia trabalha todos os dias, de segunda-feira a domingo, inclusive nos feriados. De segunda-feira a sábado o horário de funcionamento é de 6h às 20:30h., aos domingos é de 7h às 14h.

**Layout:** O layout da mercearia é composto por um salão de vendas com um balcão fixo, um banheiro e um depósito. O salão possui 2 entradas, mas somente uma é aberta para passagem, a outra possui uma grade que permite apenas a ventilação do ambiente. O depósito tem um acesso independente para quando houver entrega de mercadorias não atrapalhar o fluxo da mercearia.

### 4.3 Fluxograma

#### Atendimento ao cliente



Investimento Inicial O investimento inicial da mercearia foi subdividido em 3 grupos: despesas préoperacionais, investimento fixo e compra inicial de mercadorias para vendas. Os valores estão expressos na tabela a seguir:

Investimento inicial			
Item	Qtd.	Descrição	Total (R\$)
1	—	Despesas pré-operacionais	3.000,00
2	—	Investimento fixo	25.959,86
3	—	Compra inicial de mercadorias	50.000,00
4	—	Capital de giro	9.040,14
TOTAL			88.000,00

As despesas pré-operacionais (tabela 04) correspondem às despesas legais, como gastos com abertura da empresa, taxas, licenças, etc. O valor do capital de giro é o dobro do total das despesas mensais. Refere-se ao valor que a empresa terá disponível para pagar suas despesas fixas mesmo que não haja receita de vendas.

Despesas pré-operacionais				
Item	Qtd.	Descrição	Valor unit. (R\$)	Valor total (R\$)
1	—	Despesas legais	3.000,00	3.000,00
TOTAL				3.000,00



O investimento fixo é representado pela adequação física do ambiente e a aquisição de móveis, utensílios e equipamentos. Entende-se como adequação física uma reforma no ambiente com pintura e possíveis serviços de elétrica e hidráulica. A aquisição de móveis, utensílios e equipamentos representa a compra de todos os equipamentos necessários ao funcionamento da empresa.

Adequação física					
Item	Qtd.	Descrição	Serviço	Material	Total
1	—	Reforma	500,00	1.500,00	2.000,00
TOTAL					2.000,00

Descrição dos investimentos em móveis, utensílios e equipamentos

Móveis, Utensílios e Equipamentos				
Item	Qtd.	Descrição	Valor unit. (R\$)	Valor total (R\$)
1	3	Freezers horizontais (2 portas) Eletrolux	1.479,00	4.437,00
2	2	Freezers horizontais (1 porta) Eletrolux	999,00	1.998,00
3	1	Freezer expositor horizontal Metalfrio	1.804,00	1.804,00
4	1	Geladeira expositora 3 portas	4.500,00	4.500,00
5	1	Balcão refrigerado	1.800,00	1.800,00
6	1	Check-out	990,00	990,00
7	1	Caixa registradora não fiscal	615,00	615,00
8	1	Balança digital	290,00	290,00
9	1	Etiquetadora matricial p/ balança	1.243,00	1.243,00
10	1	Fatiadora de frios	990,00	990,00
11	2	Bancadas para frutas e legumes	490,00	980,00
12	13	Gôndolas de parede	270,00	3.510,00
13	1	Cadeira secretária giratória	105,00	105,00
SUBTOTAL				23.262,00
Outros (3% do total)				697,86
TOTAL				23.959,86



# PARTICIPAÇÃO DAS DISCIPLINAS DO SEMESTRE

- ARQUITETURA ORGANIZACIONAL: USO DO BPM E MATRIZ SWOFT, DISCIPLINAS GERENCIAL QUE SE CONCENTRA EM MELHORAR OS RESULTADOS DO DESEMPENHO DOS NEGÓCIOS.
- DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS COM AGILIDADE: IMPORTÂNCIAS DOS CARGOS DENTRO DA EMPRESA, FLUIDEZ OPERACIONAIS E ADMINISTRATIVAS.
- ESTRUTURA COMPUTACIONAL: USO CORRETO DOS COMPUTADORES E SISTEMAS.
- MODELAGEM DE PROCESSOS DE NEGÓCIOS: REPRESENTAÇÃO DE PROCESSOS DE UMA EMPRESA, DE MODO QUE O PROCESSO ATUAL POSSA SER ANALISADO E MELHORADO.
- SUPORTE A DECISÃO: CONSCIENTIZAR OS COLABORADORES SOBRE OS PROCEDIMENTOS DE SEGURANÇA IDEIAS PARA O SEU TRABALHO E COMO AS ATIVIDADES SERÃO REALIZADAS.

# CONCLUSÃO

- O trabalho teve como objetivo elaborar um plano de negócios com propostas de melhorias para a empresa. Para alcance deste objetivo, estudou-se a empresa em seus diversos aspectos. Desde sua apresentação, com seus objetivos e posicionamento estratégico, passando por sua estrutura organizacional, plano de operações, plano mercadológico e para concluir o plano financeiro. O planejamento financeiro é o estudo que finaliza a análise de viabilidade da empresa. É nesta etapa do trabalho que se conclui se o investimento é viável ou não. Porém, essa análise deve ser constantemente revista e monitorada, pois qualquer mudança no ambiente externo ou interno pode acarretar modificações na estrutura da empresa. A elaboração de um plano de negócio, antes de se abrir uma empresa, demonstra ser de muita importância. A análise ambiental se mostra fundamental para a tomada de decisões, pois a análise do ambiente, tanto interno quanto externo é determinante para definir o momento certo para o investimento. Com base na análise financeira e nos cálculos apresentados conclui-se que o empreendimento é viável do ponto de vista econômico e financeiro. Através das análises foi possível elaborar propostas de melhorias para o empreendimento. Acredita-se que, por meio das propostas apresentadas, a empresa conseguirá melhorar seus resultados e ficar no patamar de seus concorrentes com relação a lucratividade.

# REFERÊNCIAS

- ABRA SUA EMPRESA. Onde abrir seu negócio. Disponível em: <http://www.brasil.gov.br/empreendedor/abra-sua-empresa/onde-abrir-seu-negocio>. BIAGIO, L. A.; BATOCCHIO, A.. Plano de negócios: estratégia para micro e pequenas empresas. Barueri-SP: Manole, 2005. GITMAN, Lawrence J.. Princípios de Administração Financeira. 10ª ed. São Paulo: Hbra, 1997.
- IDEIAS DE NEGÓCIOS. Mercearia. Disponível em: [http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/acesse/ideias-de-negocio/ideias-denegocio/ideias\\_negocio\\_pdf?id=6D271820F95BA49283257A31006DE414&uf=None&filename=mercearia&titulo=mercearia](http://www.sebrae.com.br/setor/servicos/acesse/ideias-de-negocio/ideias-denegocio/ideias_negocio_pdf?id=6D271820F95BA49283257A31006DE414&uf=None&filename=mercearia&titulo=mercearia).
- QUERO ABRIR UM NEGÓCIO. Guia prático para o registro de empresas. Disponível em: [http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/registreempresa/formalize/bia-14/BIA\\_14](http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/registreempresa/formalize/bia-14/BIA_14)