



FUNDAÇÃO DE ENSINO SUPERIOR DA REGIÃO CENTRO SUL FUNDASUL
FACULDADE CAMAQUENSE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS – CONTABILIDADE DE AGRONEGÓCIOS
Professor Paulo Nunes

Plano de Negócio - Agronegócio

Atividade Individual em aula – 3,0 pontos

1 - Analisar o modelo de Plano de Negócio abaixo*

* (modelo obtido de Sebrae Nacional – Curso Iniciando um Pequeno Grande Negócio).

2 - Revisar os projetos já feitos e

3 - Apresentar um próprio.

ETAPA 1 – INFORMAÇÕES SOBRE O EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa: MACIEIRAS & MUDAS

Razão Social: Silva e Cunha ME

Sócios: Maurício Silva e José Fernandes da Cunha.

Endereço: Rua Tiradentes, 54. Brigadeiros, Friburgo, SC. CEP: 88.040-700

Fone/Fax: (48) 334-0876

Pessoa para Contato: Maurício Silva. Rua Nilo Barbosa, 1254. Caçadores, Friburgo/SC.

ETAPA 2 – DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO

O que a empresa faz ou pretende fazer: A empresa produzirá e comercializará mudas de macieira produzidas sem defensivos agrícolas.

Baseado em quais competências/experiências/tecnologias: O proprietário é formado em Engenharia Agrônoma e filho de um produtor de maçãs. Ao concluir seu curso de graduação e estudar de forma aprofundada os negócios do pai, buscando otimizá-los, pôde identificar a oportunidade de negócio caracterizada pelo plantio e comercialização de mudas de maçãs produzidas sem defensivos agrícolas.

Estimulado por quais tendências de mercado: A produção de mudas sadias e bem desenvolvidas constitui-se um dos principais fatores de sucesso na formação de novas plantações de maçãs, por isso, qualquer erro cometido nesta fase resultará em prejuízo por toda a vida da cultura.

Além disso, o Brasil está se tornando um grande exportador de maçãs, e a atual produção de mudas ainda não consegue suprir a demanda do mercado. Assim, acredita-se que uma empresa nacional que trabalhe especialmente na produção de mudas de macieira terá mercado garantido.

OUTRAS INFORMAÇÕES:

Segmento específico em que compete ou pretende competir: Inicialmente, a empresa produzirá somente mudas de macieira. Em um horizonte estimado de três anos pretende expandir os negócios, produzindo várias outras espécies de mudas de árvores frutíferas.

Comportamento do mercado: é um mercado que tem crescido consideravelmente devido à expressiva penetração de algumas frutas produzidas no Brasil no mercado externo.

Características principais do mercado em termos de:

Formas de vendas: inicialmente, a empresa irá oferecer suas mudas em feiras agropecuárias e no próprio local de produção. Como os clientes são pessoas conhecidas do pai do proprietário, serão todos visitados, com o propósito de tomarem conhecimento dos procedimentos de venda da empresa que está sendo formada.

Distribuição: o serviço de distribuição será terceirizado, sendo que o pagamento é feito por quilometragem rodada em cada operação de entrega.
Estratégias de marketing: a estratégia de marketing priorizada pela empresa será a divulgação em feiras de produtos agropecuários, onde estarão sendo instalados estandes com material promocional.

Áreas de conhecimento em que a empresa tem experiência e capacitação: o proprietário da empresa tem muito conhecimento sobre as novas tecnologias envolvidas na produção de mudas de macieira. Os processos administrativos da nova empresa serão organizados com o apoio do pai do proprietário, que também é empresário do ramo e já tem os conhecimentos de administração básicos.

Tecnologias/habilidades que a empresa pretende desenvolver: a empresa já tem consolidado os processos de manejo. No entanto, seu proprietário tem como propósito manter-se atualizado, participando de cursos e congressos que possam trazer contribuições aos processos tecnológicos envolvidos no negócio. A empresa tem clara também a necessidade de contratar um profissional da área administrativa que possa se responsabilizar pelo controle financeiro da empresa.

Principais formas e fontes de capacitação e acesso a tecnologias que a empresa utiliza: a empresa busca atualizar-se por meio de sua participação em diferentes cursos, simpósios e encontros da categoria. O seu proprietário é agrônomo, tendo estagiado na Embrapa por um ano, onde acompanhou pesquisas na área de produção de mudas frutíferas. A partir da relação mantida com diferentes pesquisadores na área, mantém-se informado a respeito de eventos e novas tecnologias desenvolvidas.

ETAPA 3 – MISSÃO DA EMPRESA

Missão: Produzir mudas frutíferas de qualidade, que possibilitem a produção de alimentos saudáveis e confirmem expressão para a agricultura catarinense.

ETAPA 4 – MERCADO CONSUMIDOR

MERCADO CONSUMIDOR:	<p>Clientes: a clientela da empresa será formada por agricultores do Oeste e Planalto catarinense.</p> <p>Mensuração da demanda: o estudo de mercado desenvolvido estima a demanda de aproximadamente 15.000 mudas/mês, o que possibilita projetar também a quantidade de mudas a serem produzidas.</p>
----------------------------	---

ETAPA 5 – MERCADO CONCORRENTE

Empresas Concorrentes	Pontos Fortes	Pontos Fracos
AgroFlor	Rede de clientes consolidada	Sistema de transporte ineficiente
Mudare	Equipe técnica altamente capacitada	Preço alto
Nova Paisagem	Parceria com Grandes Clientes	Baixa capacidade de prestar serviços pós-vendas
Cooperativa Planalto Catarinense	Empresa reconhecida no mercado	Não consegue atender a demanda do mercado
Cooperativa dos Plantadores de Maçã	Alto poder de representação, tendo em vista o expressivo número de agricultores filiados.	A estrutura administrativa não lhe permite avançar tecnologicamente, sendo morosa para dar respostas ao mercado.

ETAPA 6 – MERCADO FORNECEDOR

PRINCIPAIS FORNECEDORES:	PRODUTOS/SERVIÇOS FORNECIDOS:
Superplast	Fornecedora dos sacos de polietileno
Agroterra	Fornecedora dos produtos agropecuários (produtos para o substrato, plásticos, ferramentas agrícolas etc)
Embrapa	Material genético e tecnologias operacionais
Epagri	Serviços técnicos, materiais e treinamentos
Vegetal e Cia	Produtos agrícolas

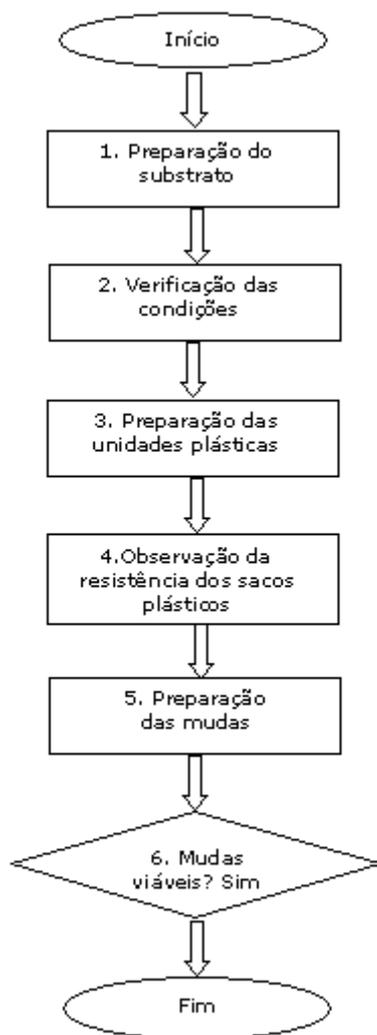
ETAPA 7 – PRINCIPAIS PRODUTOS OFERECIDOS PELA EMPRESA

Principais produtos/serviços oferecidos pela empresa: A empresa produzirá mudas de macieira (para a produção de maçãs tipo Gala e tipo Fuji) sadias e bem desenvolvidas, para serem vendidas a produtores de maçãs.

ETAPA 8

Processo de Produção: O processo de produção se inicia com a preparação da terra, a partir da aplicação de adubos orgânicos que servirão como substrato para a produção das mudas. A terra preparada é colocada em pequenos sacos de polietileno, especialmente desenvolvidos para receberem as mudas, onde em seguida são plantadas as ramas. Depois de plantadas, deve ser tomado intenso cuidado para que as ramas recebam umidade, claridade e temperatura na medida certa, possibilitando um desenvolvimento adequado. Após terem atingido o tamanho ideal, as mudas estarão prontas para ganhar o mercado. Finalmente, após serem adquiridas pelo produtor de maçãs, serão transplantadas para um local definitivo.

FLUXOGRAMA DE PRODUÇÃO - ETAPAS



ATIVIDADE	RESPONSÁVEL
1. A terra é preparada adicionando-se adubo orgânico, obedecendo à formulação técnica	Auxiliar técnico e técnico agrícola
2. Identificar existência de pedregulhos, umidade e homogeneidade do adubo.	Auxiliar técnico
3. Introduzir o substrato nas unidades plásticas individuais.	Auxiliar técnico
4. Identificar a resistência dos sacos plásticos após inserido o substrato.	Auxiliar técnico
5. Introdução das ramas, seguindo técnicas agrícolas.	Técnico agrícola
6. Assegurar que as mudas sejam viáveis, vivas, com condições de crescimento.	Técnico agrícola

ETAPA 9 – EQUIPAMENTOS/INSTRUMENTOS QUE INTEGRAM O PROCESSO

EQUIPAMENTOS/INSTRUMENTOS QUE INTEGRAM O PROCESSO	
ETAPAS	EQUIPAMENTOS/INSTRUMENTOS UTILIZADOS
Preparação do substrato	Acessórios diversos (colheres, pás, estacas, uniformes)
Preparação das unidades plásticas	Equipamentos de jardinagem, tesouras de poda etc
Preparação das mudas	Roçadeiras, equipamentos de jardinagem, tesouras de poda, pulverizadores, caixas de suporte, etc.

DISCRIMINAÇÃO	QUANTIDADE
Roçadeiras	02
Equipamentos de jardinagem	-
Bombas pulverizadoras	2
Tesouras de poda	10
Irrigadores, caixas de suporte	-
Acessórios diversos	-
Uniformes	-
Veículos utilitários	01
Microcomputador	01
Linhas telefônicas	02
Celulares	02
Aparelho de fax	01
SOMA 01	

ETAPA 10 – MÓVEIS E UTENSÍLIOS NECESSÁRIOS

MÓVEIS E UTENSÍLIOS QUE INTEGRAM O PROCESSO	
ETAPAS	ITENS
Preparação do substrato	Caixarias
Preparação das unidades plásticas	Cavaletes, mesas de manipulação
Preparação das mudas	Cavaletes, mesas de manipulação, regadores etc.

ETAPA 11 – MATÉRIAS-PRIMAS, MATERIAIS SECUNDÁRIOS E EMBALAGENS

MATÉRIAS-PRIMAS, MATERIAIS SECUNDÁRIOS E EMBALAGENS	
ETAPAS	MATÉRIAS-PRIMAS
Preparação do substrato	Terra, adubo orgânico.
Verificação das condições	
Preparação das unidades plásticas	Sacos de polietileno 11x20 cm cada
Observação da resistência dos sacos plásticos	
Preparação das mudas	Estacas, etiquetas.
Viabilidade das mudas	

ETAPA 12– INVESTIMENTOS FÍSICOS

INVESTIMENTOS FÍSICOS (R\$)			
ITEM	QUANTIDADE	PREÇO UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Roçadeiras	2	800,00	1.600,00
Equipamentos de jardinagem	-	-	300,00
Bombas pulverizadoras	2	100,00	200,00
Tesouras de poda	10	30,00	300,00
Irrigadores, caixas de suporte	-	-	800,00
Acessórios diversos (Mesas de manipulação, cavaletes, caixarias).	-	-	740,00
Uniformes	-	-	160,00
Veículo utilitário	1	14.000,00	14.000,00
Microcomputador	1	1.500,00	1.500,00
Linha telefônica	2	160,00	320,00
Celulares	2	600,00	1.200,00
Aparelho de fax	1	400,00	400,00
SOMA 01	-	-	21.520,00

ETAPA 13 – INVESTIMENTO FINANCEIRO

CÁLCULO DAS NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO	
RUBRICA	VALORES (R\$)
Custos fixos (30 dias)	4.000,00
Estoque de matéria-prima (30 dias)	6.000,00
Custos de comercialização (30 dias)	1.100,00
Registros e legalização	200,00
Publicidade inicial	240,00
Total	11.540,00

ETAPA 14 – INVESTIMENTO INICIAL

INVESTIMENTO INICIAL (R\$)	
Investimento físico	21.520,00
Investimento financeiro	11.540,00
Total	33.060,00

ETAPA 15 – GASTOS MENSAIS COM MANUTENÇÃO, DEPRECIAÇÃO E SEGUROS

VALOR EM R\$			
ITEM	DEPRECIAÇÃO	MANUTENÇÃO	SEGURO
1. Roçadeiras	13,33	8,00	Seguro global
2. Equipamentos de jardinagem	3,00	8,00	
3. Bombas pulverizadoras	1,67	8,00	
4. Tesouras de poda	5,00	8,00	
5. Irrigadores, caixas de suporte	13,33	8,00	
6. Acessórios diversos	6,17	20,55	
7. Uniformes	5,33	4,44	
8. Veículos utilitários	233,33	80,15	
9. Microcomputador	25,00	52,50	
10. Linhas telefônicas	-	-	
11. Celulares	20,00	-	
12. Aparelho de fax	6,67	8,00	
TOTAL (R\$)	332,83	205,65	50,39

Taxa % anual			
ITEM	DEPRECIAÇÃO	MANUTENÇÃO	SEGURO
1. Roçadeiras	10	15	6,8
2. Equipamentos de jardinagem	12		
3. Bombas pulverizadoras	10		
4. Tesouras de poda	20		
5. Irrigadores, caixas de suporte	20		
6. Acessórios diversos	10	33,33	
7. Uniformes	40	33,33	
8. Veículos utilitários	20	6,87	
9. Microcomputador	20	42	
10. Linhas telefônicas	-	-	
11. Celulares	20	-	
12. Aparelho de fax	20	24	

ETAPA 16 – CUSTOS FIXOS

CUSTOS FIXOS (R\$)		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR MENSAL (R\$)	VALOR ANUAL (R\$)
01. MÃO-DE-OBRA		
Ajudante geral	300,00	3.600,00
Técnico agrícola	1.200,00	14.400,00
Encargos	630,00	7.560,00
SOMA 01	2.130,00	25.560,00
02. OUTRAS DESPESAS		
Arrendamento de terra	800	9.600,00
Água e luz	400	4.800,00
Manutenção	205,65	2.467,77
Depreciação e Seguro	383,23	4.598,71
Telefone	400	4.800,00
Gasolina	900	10.800,00
Contadores	210	2.520,00
Pró-labore	400	4.800,00
SOMA 02	3.698,87	44.386,48
TOTAL DOS CUSTOS FIXOS	5.828,87	69.946,48

ETAPA 17 – CUSTOS COM MÃO-DE-OBRA

Mão-de-obra fixa e variável (R\$)					
Classe	Função	Salário	Quantidade	Valor Mensal	Encargos * (%)
Fixa	Ajudante geral	300,00	01	300,00	126,00
Fixa	Técnico agrícola	1.200,00	01	1.200,00	504,00
TOTAL	-	-	-	1.500,00	630,00

* 42% sobre a folha.

ETAPA 18– CÁLCULO DOS CUSTOS DE MATÉRIAS-PRIMAS E MATERIAIS DIRETOS

CUSTOS VARIÁVEIS POR UNIDADE (R\$)	
Sacos para mudas	0,05
Adubo Orgânico	0,05
Ramas	0,10
Etiquetas	0,05
TOTAL	0,25

Quantidade a ser vendida 15.000
 Custo variável total R\$ 3.750,00

ETAPA 19– CÁLCULO DO CUSTO UNITÁRIO DE PRODUÇÃO

CUSTOS FIXOS (R\$)	
DISCRIMINAÇÃO	VALOR MENSAL (R\$)
01. MÃO-DE-OBRA	
Ajudante geral	300,00
Técnico agrícola	1.200,00
Encargos	630,00
SOMA 01	2.130,00
02. OUTRAS DESPESAS	
Arrendamento de terra	800
Água e luz	400
Manutenção	205,65
Depreciação e Seguro	383,23
Telefone	400
Gasolina	900
Contadores	210
Pró-labore	400
SOMA 02	3.698,87
TOTAL DOS CUSTOS FIXOS	5.828,87

CUSTOS FIXOS POR PRODUTO (CFP) = Total dos custos fixos ÷ quantidade produzida

$$\text{CFP} = \frac{5.828,87}{15.000} \text{ R\$ } 0,39$$

CUSTOS VARIÁVEIS POR UNIDADE = R\$ 0,25

CUSTO UNITÁRIO DE PRODUÇÃO (CPU) DE CADA MUDA =

CPU = CFP + CUSTOS VARIÁVEIS

$$\text{CPU} = \text{R\$ } 0,39 + \text{R\$ } 0,25 = \text{R\$ } 0,64$$

ETAPA 20– CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA

CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO (CC)	
Levando em conta empresas que trabalham com o Simples	
Simples Federal	5,40%
ML:	47,6%
TOTAL	53,0%

$$\text{PVU} = \frac{\text{CMV}}{100\% - (\text{CC}\% + \text{ML}\%)} \times 100$$

$$\text{Custo da Mercadoria: } \frac{0,64}{47,00\%} \times 100 = \text{R\$ } 1,36$$

ETAPA 21– DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

DISCRIMINAÇÃO	VALORES EM R\$ MENSAL	VALORES EM R\$ ANUAL
1. Receita operacional mensal	20.380,58	244.566,98
2. CUSTOS VARIÁVEIS	4.850,55	58.206,62
2.1 Mudanças	3.750,00	45.000,00
2.2 Custos de comercialização	1.100,55	13.206,62
4. Margem de contribuição (1-2)	15.530,03	186.360,37
5. CUSTOS FIXOS	5.828,87	69.946,48
6. LUCRO LÍQUIDO (4-5)	9.701,16	116.413,88

ETAPA 22 – LUCRATIVIDADE

Lucratividade = lucro líquido ÷ receita operacional mensal

$$\text{Lucratividade} = 9.701,16 : 20.380,58 = 47,60\%$$

Com base neste índice podemos afirmar que, para cada R\$ 100,00 em vendas, a empresa obterá R\$ 47,60, de lucro.

ETAPA 23 – RENTABILIDADE

Rentabilidade = lucro líquido ÷ investimento inicial

$$\text{Rentabilidade} = 9.701,16 \div 33.060,00 = 29,34\%$$

Com base neste índice podemos afirmar que o capital investido no negócio retorna sob a forma de lucro a uma taxa de 29,34% ao mês.

ETAPA 24– PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

Prazo de retorno do investimento = investimento inicial ÷ lucro líquido

$$\text{Prazo de retorno do investimento} = 33.060,00 \div 9.701,16 = 3,4 \rightarrow 4 \text{ meses}$$

Com base neste índice podemos afirmar que em um prazo de 4 meses, todo o capital investido pelo proprietário retornará na forma de lucros.

ETAPA 25– PONTO DE EQUILÍBRIO

$$PE \$ = \frac{\text{Custos Fixos}}{\text{MCU\%}}$$

$$PE \$ = \frac{\text{R\$ 5.828,87}}{0,76} \quad \text{R\$} \quad 7.649,43$$

$$\text{MCun/R\$} = \frac{\text{MC}}{\text{Q}}$$

$$\text{MCun/R\$} = \frac{15.530,03}{15.000} \quad 1,04$$

$$\text{MCU\%} = \frac{\text{MCU} \times 100}{\text{Preço de Venda}}$$

$$\text{MCU\%} = \frac{\text{R\$ 1,04}}{\text{R\$ 1,36}} \quad 76,20\%$$

$$\text{PE Quant.} = \frac{\text{Custos Fixos}}{\text{MCun/R\$}} \quad \frac{5.828,87}{1,04} \quad 5.630 \quad \text{MUDAS}$$

A EMPRESA IRÁ ATINGIR O SEU PE\$ QUANTO OBTIVER UMA RECEITA DE R\$ 7.649,43

ETAPA 26– Sumário Executivo

O empreendimento consiste na produção de mudas de maçã, cujo foco principal é trabalhar somente com a aplicação de fertilizantes orgânicos. O seu público-alvo é constituído por agricultores do Oeste e Planalto Catarinense.

A missão da empresa é produzir mudas de qualidade, sem a utilização de aditivos e defensivos agrícolas, que contribuam para a manutenção da saúde dos consumidores e tragam expressão à produção catarinense de maçãs.

O Investimento Inicial é de R\$ 33.060,00, dispondo o proprietário de todo o capital necessário. A empresa tem como pontos fortes a experiência do proprietário que é formado em Engenharia Agrônoma, e a ampla rede de relações com profissionais envolvidos no desenvolvimento de tecnologias agrícolas.

Os principais indicadores financeiros do negócio são:

ÍNDICE	VALOR
PEŞ	R\$ 7.649,43
LUCRATIVIDADE	47,60%
RENTABILIDADE	29,34%
PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO	4 meses

Os indicadores de desempenho evidenciam um negócio com alto potencial de sucesso uma vez que, além de proporcionar um expressivo retorno financeiro ao proprietário, o negócio também contribui com a preservação ambiental e com a qualidade de vida das pessoas.