



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
SMARTAGRO

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
LOGÍSTICA

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
SMARTAGRO

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS
DOVAL

Estudante:

Guilherme Martorano Medina RA: 1012019100661

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA.....	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR.....	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	5
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	5
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	6
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	7
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	7
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	8
4. CONCLUSÃO.....	9
REFERÊNCIAS	10
ANEXOS.....	11

1. INTRODUÇÃO

A agricultura sempre foi um dos pilares da economia nacional, porém, com a crise econômica que vem afetando o mundo nestes últimos anos, além da crise política nacional, este setor teve de se reformular, visando a mecanização de algumas operações e o aperfeiçoamento de técnicas já existentes. Diante disto, evitar desperdícios e fatores intermediários são indispensáveis para que as Unidades de Produção Agropecuária continuem competitivas e se mantenham no mercado.

Este projeto tem como objetivo propor um novo modelo de empreendimento no setor do Agronegócio. Uma ligação direta entre o produtor rural da Baixa Mogiana e as principais empresas fornecedoras de defensivos e insumos.

Da Administração Estratégica, serão utilizados os conceitos de perspectiva do planejamento estratégico, traçando uma linha do tempo; conceitos estratégicos na determinação da estrutura do negócio e qual rumo vai tomar; também aplicaremos a matriz SWOT e a matriz de Ansoff, proporcionando um conjunto inicial de direções estratégicas, como desenvolvimento do mercado.

Da Gestão Empreendedora, serão trazidos conceitos como recursos internos e externos, capital e dívida; Inovação e agregação de valores.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Em síntese, o a empresa idealizada é um canal rápido de acesso a insumos, defensivos e apoio técnico via aplicativo, telefone ou site.

A Smartagro, empresa idealizada, traz inovação ao permitir que o produtor compre diretamente das empresas fornecedoras os insumos e defensivos que não exigem receituário agrônômico e, quando exigido, tenha apoio técnico e acompanhamento durante qualquer etapa da produção.

A Smartagro está inserida na categoria de *Startups* do Agronegócio e trabalha com canais de atendimento que permitem o acesso do produtor mais inserido no mundo digital por meio dos computadores e *smartphones* como de produtores menos adeptos de tecnologia por meio do telefone.

Buscando oferecer à região da Baixa Mogiana, num raio de 300 quilômetros, produtos e suporte técnico sem intermediários, facilitando e reduzindo custos para viabilizar o negócio.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A Smartagro parte da necessidade de otimizar o transporte, o armazenamento e acesso à insumos e defensivos por meio de uma plataforma virtual. Ou seja, evitando a etapa da revenda, levando os produtos diretamente à unidade de produção agrícola sem que haja estocagem e os altos custos que a permeiam, focando principalmente nas culturas de café, cana, eucalipto e anuais, que são as mais desenvolvidas na Baixa Mogiana. A região é montanhosa e composta por pequenos e médios produtores, fazendo que a concentração de propriedades seja muito grande e também está próxima de grandes centros, facilitando o uso de internet.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O perfil do empreendedor não se baseia no do engenheiro agrônomo, nesse caso, mas deve-se compreender que a geração de receita será pequena inicialmente para custear uma equipe altamente técnica, sendo imprescindível a presença do mesmo, a empresa será mais competitiva se o empreendedor tiver essa graduação.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Para iniciar o projeto, segundo o site portalmei.org (2014), há diversos recursos para o microempreendedor, sendo eles disponibilizados pelo Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e BNDES. O juro deve ser dinamicamente observado, pois há situações de juro zero ou próximas de zero que devem ser seriamente levadas em consideração. Há a necessidade de um utilitário pequeno para o transporte de pequenas mercadorias e atendimento em geral nas propriedades. Assim como um pequeno escritório, sede da empresa, capaz de receber algum possível cliente.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A Smartagro representa um avanço na compra de insumos e defensivos agrícolas, que antes estavam presos às revendas, que trabalham com estoques milionários, sujeitos

a defasagem de produtos, atrasos e encarecimento dos mesmos devido à alta movimentação e manipulação.

Na Smartagro, o produtor pode comprar diretamente insumos que não exijam receituário agrônômico, como fertilizantes e equipamentos. E quando exigido, um Engenheiro Agrônomo fará uma visita para garantir a as especificações técnicas.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A Empresa idealizada terá parcerias com as principais fornecedoras de defensivos, não ficando presa a uma só marca, mas gerando uma competição entre preços. Uma competição pequena, mas importantíssima para o pequeno produtor, que é o foco da *Startup*. Já para os insumos, sendo mais básicos e de maior volume, como os adubos orgânico e mineral, calcário e gesso agrícola, as empresas parceiras serão escolhidas principalmente pela localização, já que o transporte compõe mais da metade do preço final do produto.

Com a Aplicação da matriz Swot, segundo Matheus (2015), podemos observar as diretrizes do projeto:

Strengths: agilidade, baixo custo operacional e alta concentração de pequenos produtores;

Weaknesses: recurso pouco difundido entre os produtores, disputa com grandes empresas já consolidadas no ramo;

Opportunities: fácil difusão através de aplicativos de comunicação, principalmente Whatsapp;

Threats: não adesão dos produtores;

Contudo, podemos perceber que o foco é o produtor informatizado, por mais que existam outros meios de contato, a fácil disseminação de informações por Whatsapp levará mais longe o nome da Smartagro e o seu serviço, fazendo uma propaganda involuntária na maioria das vezes.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Há forte apelo por parte do produtor por produtos mais baratos, ao invés de buscar desenvolvimento técnico e melhor uso dos insumos já consumidos. A Smartagro fornecerá atendimento técnico, cobrado por hora trabalhada, trazendo vantagens ao produtor, evitando desperdícios, implementando novas práticas e conseqüentemente maior produtividade, desenvolvendo parcerias sólidas com esses consumidores.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A Visão da empresa Agroverde, como visto no site da empresa (2012), é atingir a excelência no segmento do agronegócio a nível regional, melhorando a qualidade do atendimento, gerando resultados aos clientes, acionistas, colaboradores e fornecedores.

Tendo como missão oferecer produtos e serviços de qualidade, inovando de forma sustentável aumentando a satisfação dos clientes, superando suas expectativas com responsabilidade social e ambiental.

E como valores e princípios:

Ética: Agir com ética e respeito com clientes, colaboradores e fornecedores.

Educação Corporativa: Ter programas de incentivo ao desenvolvimento intelectual e cultural dos colaboradores com objetivo de melhorar a qualidade de vida dos mesmos.

Comprometimento: Trabalhar com amor, participar efetivamente dos processos para ser uma das melhores empresas no segmento de atuação, com foco no cliente.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Assim como empresa Agroverde, a Visão da Smartagro é desenvolver no segmento do agronegócio, a nível regional, o melhor preço, qualidade de atendimento, e gerar frutos positivos aos clientes, colaboradores e fornecedores.

Tendo como missão oferecer produtos e assistência técnica de qualidade, rapidamente e com inovação, aumentando a satisfação dos clientes, superando suas expectativas.

Com relação aos valores e princípios:

Inovação: Acompanhar as mudanças tecnológicas, agregar valores ao capital humano, buscando novos conhecimentos com foco nos resultados.

Transparência: Agir de forma transparente, oportunizando a todos os colaboradores informações sobre objetivos e metas.

Banco de Ideias: Cada colaborador tem garantido a oportunidade de participar do banco de ideias, trazendo uma nova visão de acordo com os seus valores.

4. CONCLUSÃO

Com base nos tópicos apresentados e discutidos, podemos observar a viabilidade do projeto proposto, que aparece no cenário agrícola em tempos difíceis para o setor e propõe um novo modelo de negócio, facilitando transações, cortando gastos e intermediários. O negócio tem muito potencial e, apesar das ameaças, tende a aumentar a sua área de atuação e conquistar novos mercados rapidamente.

REFERÊNCIAS

MISSÃO, visão e valores. Agroverde - agronegocios e logistica: [s. n.], 2012. Disponível em: <http://www.agroverde.agr.br/mvv.html>. Acesso em: 24 jun. 2019.

MATHEUS, Pedro. SWOT – A origem histórica e os conselhos do autor original. LinkedIn: [s. n.], 2015. Disponível em: <https://www.linkedin.com/pulse/swot-origem-hist%C3%B3rica-e-os-conselhos-do-autor-original-pedro-mateus/>. Acesso em: 24 jun. 2019.

CREDITO para MEI. portalmei.org: [s. n.], 2014. Disponível em: <https://www.portalmei.org/credito-para-mei-microempreendedor-individual/>. Acesso em: 24 jun. 2019.

MODELO plano de negocios. uolhost.com.br: [s. n.], 2017. Disponível em: http://ferramentas.download.uol.com.br/uolhost/ebooks/modelo_plano_de_negocios-uol_host.pdf. Acesso em: 24 jun. 2019.

ANEXOS

DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da sua empresa: Smartagro

CNPJ:12.345.678/0001-00

Setor de atuação: Satartup do Agronegócio

Porte: microempresa

Endereço: Espírito Santo do Pinhal - SP

MISSÃO DA EMPRESA

Missão: Oferecer produtos e assistência técnica de qualidade, rapidamente e com inovação, aumentando a satisfação dos clientes, superando suas expectativas

FORMA JURÍDICA

- Empresário individual: pessoa física que presta serviços ou comercializa produtos e responde com seu patrimônio pessoal.

CAPITAL SOCIAL

Será necessário adquirir um Domínio na internet, criar um site, criar um aplicativo, comprar um utilitário, mobiliar um escritório com computadores (2) e mesas completas (duas mesas e seis cadeiras)

FONTE DE RECURSOS

Reservas pessoais e empréstimos futuramente

ANÁLISE DE MERCADO

Estudo dos clientes

O cliente alvo da Startup é na sua maioria Homem, de 18 a 60 anos, situado na região da Baixada Mogiana, num raio de 300 km de Espírito Santo do Pinhal, agricultor envolvido com as culturas de café, eucalipto, cana de açúcar ou anuais.

ESTUDO DOS CONCORRENTES

Os principais concorrentes são as revendas já estabelecidas nas cidades da região.

Essas empresas contam com um espaço físico grande, suficiente para armazenar produtos e manejar as diferenças de preço da safra ou entressafra.

ESTUDO DOS FORNECEDORES

Já na questão dos fornecedores, esses serão responsáveis pela entrega direta nas propriedades, dificultando a logística, porém evitando o intermediário e consequentemente agregando mais valor ao produto.

PLANO DE MARKETING

A Smartagro oferece insumos, defensivos, equipamentos e serviços a produtores pequenos

PREÇO

O preço dos produtos será o fornecido pelo fornecedor aumentado em 2%, sendo a hora de serviço prestado fixa em R\$40,00, sendo o mínimo de uma hora contratada; não será cobrado o combustível.

ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

Há a necessidade de um Engenheiro Agrônomo responsável técnico e um responsável pela Tecnologia de Informação, ou seja, dois operadores da empresa, primeiramente

LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

A empresa será sediada em Espírito Santo do Pinhal, SP. Local de fácil acesso e próximos das principais cidades produtoras

CAPACIDADE PRODUTIVA, COMERCIAL E DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

É possível atender 6 produtores por dia, sendo que o agendamento será feito via aplicativo

PLANO FINANCEIRO

Estima-se que o utilitário gaste R\$5000,00 por mês levando em conta depreciação, manutenção, combustível, seguro e documentação; estima-se que o escritório gaste R\$2000,00 por mês, levando em consideração, aluguel, água, energia e impostos; O técnico em TI e o Engenheiro Agrônomo também custarão R\$2000,00 por mês, levando em conta encargos e o salário. Sendo os custos fixos em torno de R\$11.000,00

CAPITAL DE GIRO

Será necessário o atendimento de 6 propriedades por dia, totalizando R\$240,00 por dia, e venda de R\$250.000,00 por mês, em produtos, para custear as despesas.