



UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR  
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL  
AGROMAQ  
Maquinários e implementos agrícolas**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
MAIO 2019

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**AGROMAQ**  
**Maquinários e implementos agrícolas**

Módulo 03 - Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos – Prof. Max StreicherVallim  
Direito Empresarial – Prof. Luiz F. A.S. Faria  
Administração Estratégica – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira  
Gestão Orçamentária – Prof. Júlio César Teixeira  
Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Arthur Henrique Dias Fernandes - RA: 18000474  
Douglas Henrique da Costa Boldrin - RA: 18000483  
Guilherme Mariano de Oliveira - RA: 18000349  
João Victor Rubbo Spindola - RA: 18000190  
Leonardo Correa Imafuku - RA: 18000297

## SUMÁRIO

- 1 - Sumário Executivo
  - 1.1 - Resumo
  - 1.2 - Dados dos empreendedores
  - 1.3 - Missão da empresa
  - 1.4 - Setores de atividade
  - 1.5 - Forma jurídica
  - 1.6 - Enquadramento tributário
- Âmbito federal
  - Âmbito estadual
  - Âmbito municipal
- 1.7 - Capital social
- 1.8 - Fonte de recursos
- 1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa.
  - 1.10 - Contrato Social;
  - 1.11 - Registro da Empresa – Junta Comercial;
  - 1.12 - Receita Federal – CNPJ;
  - 1.13 - Receita Estadual – IE;
  - 1.14 - Prefeitura Municipal;
  - 1.15 - Alvarás;
  - 1.16 - Licenças (ambiental, ANVISA, etc)
- 2 - Análise de mercado
  - 2.1 – Modelo de Negócio
  - 2.2 - Estudo dos clientes
  - 2.3 - Estudo dos concorrentes
  - 2.4 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
  - 3.1 - Produtos e serviços
  - 3.2 - Preço
  - 3.3 - Estratégias promocionais
  - 3.4 - Estrutura de comercialização
  - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
  - 4.1 - Leiaute
  - 4.2 - Capacidade instalada
  - 4.3 - Processos operacionais
  - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
  - 5.1 - Investimentos fixos
  - 5.2 - Estoque inicial
  - 5.3 - Caixa mínimo
  - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
  - 5.5 - Investimento total

- 5.6 - Faturamento mensal
  - 5.7 - Custos de comercialização
  - 5.8 - Custos de mão-de-obra
  - 5.9 - Custos com depreciação
  - 5.10 - Custos fixos operacionais mensais
  - 5.11 - Demonstrativo de resultados
  - 5.12 - Indicadores de viabilidade
- 
- 6 - Construção de cenário
    - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 
- 7 - Avaliação estratégica
    - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 
- 8 - Avaliação do plano
    - 8.1 - Análise do plano

## 1 - Sumário Executivo

### 1.1 – Resumo

A empresa se encontra em São João da Boa Vista - SP, e tem o intuito de possibilitar a melhora da safra dos pequenos e médios produtores, no ramo de aluguel de maquinários e implementos agrícolas, com o nome de Agromaq.

A empresa se trata de uma sociedade de responsabilidade Limitada - com os sócios Arthur Henrique Dias Fernandes, Douglas Henrique Boldrin, Guilherme Mariano Oliveira, João Victor Rubbo Spindola e Leonardo Correa Imafuku. Tendo como sócios experientes no ramo, Douglas e Guilherme, ambos com conhecimento sobre agronegócio.

A empresa irá focar nos pequenos e médios produtores agrícolas, trabalhando na região Leste do estado de São Paulo e Sul de de Minas Gerais, fazendo o aluguel de máquinas de colheita de café, milho, soja, cana, tratores e implementos, sendo que o transporte será realizado por uma empresa terceirizada.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.660.409,71
Lucratividade	49,50 %
Rentabilidade	110,11 %
Prazo de retorno do investimento	11 meses

### 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Arthur Henrique Dias Fernandes		
Endereço:	Rua Bandit 001		
Cidade:	Mococa	Estado:	São Paulo
Perfil:			

Arthur Henrique Dias Fernandes, 23 anos, é natural de Mococa, profissional sempre determinado e atencioso. Desde cedo começou a trabalhar e a empreender ao lado de seu pai em uma loja de brinquedos onde sua principal atividade era a comercial e de atendimento aos clientes. Hoje sendo um dos cofundador da Agromaq, experiência essa que será aproveitada em sua função na Agromaq sendo responsável pela criação da carteira de clientes.

Nome:	Douglas Henrique Costa Boldrin		
Endereço:	Romildo Dia 1133		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
<p>Douglas Boldrin, 23 anos, é natural de São João da Boa Vista, desde criança teve sua rotina atrelada ao trabalho junto a família de seu pai, onde realizava diversos trabalho no campo, dentre eles plantio de beterraba, milho, soja, gado de corte e café. Aos 16 anos iniciou sua carreira na parte de logística em uma transportadora, que lhe proporcionou experiência que irá ser aproveitada na Agromaq, onde será responsável por gerenciar a entrega e operação das máquinas, assim como na avaliação de valores dos equipamentos.</p>			

Nome:	Guilherme Mariano de Oliveira		
Endereço:	Sítio Jaguari Km 32		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:			
<p>Guilherme Mariano, 22 anos, é natural de Andradas, com experiência em plantio de café, atividade essa que participa desde seus 12 anos de idade. Essa bagagem de produtor rural e administrador do setor rural forneceu a visão sistêmica e ampla para o desenvolvimento da Agromaq, onde o mesmo ficará responsável pela análise de novos mercados.</p>			

Nome:	João Victor Rubbo Spindola		
Endereço:	Rua Duque de Caxias, 161		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
<p>João Victor, 22 anos, é natural de São João da Boa Vista. Desde muito jovem trabalha junto a área financeira auxiliando seu pai no fechamento dos caixas em sua empresa do ramo alimentícios. Na Agromaq será responsável pela área financeira da empresa.</p>			

Nome:	Leonardo Correa Imafuku		
Endereço:	Rua Maquinista Lisboa Bairro Industrial, 12001		
Cidade:	Casa Branca	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Leonardo, 18 anos, natural de Mococa, ao seus 14 anos entrou no ramo de verduras e hortaliças junto de seu pai, fazendo assim o plantio e a vendas em feiras de sua cidade e regiões próximas, sendo um dos responsável também pela área comercial da Agromaq.			

**Atribuições:**

Arthur e Leonardo, ficarão encarregados para obter novos clientes e fidelizá-los e a realização da penetração de mercado, Douglas e Guilherme, na verificação dos trabalhos e fiscalização dos maquinários, implementos agrícolas e fretes e João na parte de contabilidade geral.

### **1.3 - Missão da empresa**

Missão - Proporcionar ao produtor rural condições de melhorar sua produção, vendas e receita, a fim de ampliar seus negócios e lucros através da possibilidade de utilização de tecnologia na colheita e plantio.

Visão - Ser uma empresa de excelência, competitiva no segmento de aluguel de maquinários agrícolas, apresentando maquinários de qualidade e confiabilidade.

Valores - Respeito; Qualidade de serviço; Prezar pela confiança do cliente em nossos serviços.



#### **1.4 - Setores de atividade**

A empresa estará trabalhando no setor de Agronegócio mais especificamente com prestação de serviços.

#### **1.5 - Forma jurídica**

Nossa empresa se encaixa na Sociedade Limitada, pois somos em 5 sócios investindo capital próprio para criação da empresa.

#### **1.6 - Enquadramento tributário**

##### **Âmbito federal**

No âmbito federal optamos pelo regime normal de tributação, utilizando o regime do Lucro Presumido

##### **Âmbito municipal**

No âmbito municipal temos o ISS como imposto incidente.

## 1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Arthur Henrique Dias Fernandes	R\$ 20.000,00	20
2	Douglas Henrique da Costa Boldrin	R\$ 20.000,00	20
3	Guilherme Mariano de Oliveira	R\$ 20.000,00	20
4	João Victor Rubbo Spindola	R\$ 20.000,00	20
6	Leonardo Correa Imafuku	R\$ 20.000,00	20
<b>Total</b>		<b>R\$ 100.000,00</b>	<b>100,00</b>

## 1.8 - Fonte de recursos

Os recursos para abrir a empresa serão provenientes das aplicações dos próprios sócios no qual todos já obtinham esses valores através de herança ou capital financeiro já existente em conta corrente de suas aplicações ou ações financeiras.

## 1.9 Documentação exigida para abertura da empresa.

A empresa AGROMAQ é uma sociedade LTDA (limitada) com o nome legalmente de sociedade por cotas de responsabilidade limitada, tendo quantos sócios participarem com o capital, ou seja, qualquer investimento pode acabar tendo o seu peso na empresa, podendo ser aberta por dois ou mais sócios, onde sua responsabilidade é limitada. Tendo em vista que a empresa responde por si mesma e não os sócios respondem pela empresa. A sociedade limitada é feita com o intuito do investimento de cada sócio para que se forme o capital social.

Para que a empresa seja aberta, as requisições necessárias são:

- elaboração do contrato social ( na junta comercial) em três vias
- cópia autenticada do Rg e CPF dos sócios
- Requerimento Padrão
- Ficha de Cadastro Nacional

- Pagamento de taxas pelo darf
- CNPJ
- Alvará de funcionamento
- Cadastramento no sistema tributário e na Previdência Social
- etcs

### **1.10 Contrato Social;**

No contrato social deve estar vinculado os interesses das partes, com os nomes dos sócios interessados a montar uma empresa e ter ainda as suas documentações, endereço, estado civil, nacionalidade e etcs, tendo em mente que deve ser bem feito o contrato social para estabelecer regras importantes a fim de que a empresa tenha um gerenciamento de suas partes.

Colocar no contrato social o que a empresa está desenvolvendo no caso da Agromaq, gera serviço de aluguel de maquinários e implementos, onde ela só poderá emitir nota fiscal sobre o seu serviço, em tese não colocar vários CNAE' s (classificação nacional de atividade empresarial), pois abrange uma receita tributária mais complexa e a escolha errada acaba causando um prejuízo na empresa. Não esquecer de citar também o local escolhido pela empresa verificando se é um local sem restrição para o serviço.

Uns dos pontos a colocar no contrato social é a divisão de quotas, onde deve ter a função de administrador de escolha podendo citar um ou mais sócios, outro ponto seria as deliberações em que são importantes no contrato social que devem estar na lei como alguns exemplos : entrada de sócios e saídas, quotas, resolução de conflitos e etcs. Se houver algum erro e o empresário queira fazer alguma alteração no contrato social, tem que ir na junta comercial onde custa uma taxa,

### **1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial;**

O registro da empresa é o que a faz existir, onde para começar os documentos são o contrato social deve ser impresso em três vias, além disso deve rubricar todas as páginas menos a que sua assinatura irá, pois nela deve conter a assinatura feita no RG todos os sócios devem realizar este procedimentos.

Também devem realizar cadastros na junta e na receita federal que devem estar assinados pelos sócios e ainda ser reconhecidos por firma no cartório. E por fim os documentos :

- Pagamento do DARF' s ;
- Comprovante de residência;
- Duas cópias do RG e CPF;
- Capa do IPTU;
- Capa da junta comercial;
- Ficha de cadastro nacional 1 e 2.

(documentos RG, CPF e comprovante de residência devem ser de cada sócio)

### **1.12 Receita Federal – CNPJ;**

Logo depois que a empresa é criada ela recebe um número que se chama NIRE - número de identificação do registro da empresa, com isso precisamos do NIRE para fazer o CNPJ em que seu cadastro deve ser feito pela internet, onde CNPJ é o CPF da empresa, além disso qualquer empresa tem o CNPJ tanto públicas e privadas, ela também facilita a sua existência e onde ela pode se localizar.

Para que possa abrir seu CNPJ pode ser feito por um aplicativo receitanet, primeiramente preenchendo o cadastro com seus dados pessoais, depois clique em gravar para entrega da receita federal, depois no documentos clicar na opção transmitir via internet.

O CNPJ é muito importante , para todos os tipos de empresa como um exemplo autônomo, pois com o CNPJ a empresa pode emitir notas fiscais, contratar serviços e etc, onde se uma empresa não tiver e continuar operando ela está trabalhando de forma ilegal fazendo com que o governo não acompanhe os tributos da empresa e suas obrigações com eficiência.

### **1.13 Receita Estadual – IE;**

O IE é um número liberado pela secretaria da fazenda no cadastro do ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços, é como se tivesse fazendo um registro na junto da receita estadual, para que possa comercializar no Brasil deve fazer a inscrição no IE para pagar o ICMS, em que ele irá calcular o imposto sobre todas vendas que forem efetuadas.

Na maioria das vezes consegue fazer o registro junto ao CNPJ da empresa com a internet com um único cadastro, onde deve ser solicitada por um contabilista da empresa onde irá precisar entrar no site da secretaria de estado fazenda, com alguns documentos em mão para fazer a inscrição que seria :

- 3 vias do documento único de cadastro fornecido pela secretaria da fazenda
- 1 via do documento complementar de cadastro também fornecido pela secretaria
- 1 cópia autenticada do endereço dos sócios
- 1 cópia autenticada que mostre o uso do imóvel
- número do cadastro do contador
- comprovante de contribuição do ISS
- certidão da junta
- copia do ato constitutivo
- copia do CNPJ
- copia do Alvara
- e por fim RG e CPF dos sócios

### **1.14 Prefeitura Municipal;**

Ela tem um papel muito importante para a empresa conseguir o alvará, com o apoio tanto para empresa e tanto da empresa para a prefeitura. A prefeitura de São João da Boa Vista se localiza na rua

Marechal Deodoro, número 366, no centro onde deverá ser feito o requerimento do alvará de funcionamento, em que pode ser pego na internet o formulário que deve ser preenchido com todos os dados da empresa e do contador e além disso Cópia do Auto de Vistoria do Corpo de bombeiros que pode ser feito parcialmente na internet e depois fazer um requerimento de vistoria. Depois de colocar todos os documentos e a cópia do auto de vistoria levar na sede da prefeitura para requisitar o alvará de funcionamento, não esquecer que um contador da empresa e seus documentos são necessários para conseguir o alvará de funcionamento.

### **1.15 Alvarás e Licenças (ambiental, ANVISA, etc);**

O alvará é algo muito importante, pois ele irá legalizar o ato da venda do seu serviço, se for provado merecido de exercer suas atividades, onde é feito na prefeitura, em que no caso do alvará de funcionamento a prefeitura vai ver se é merecido para a empresa poder exercer suas atividades naquele local, para conseguir um alvará há algumas requisições e uma taxa alta para pagar, a prefeitura pedirá algumas documentações necessárias para que consiga são eles :

- endereço aprovado;
- copia do CNPJ
- laudo dos órgãos previstos
- copia do contrato social
- e por fim o formulário que recebe da prefeitura

Com isso também temos que solicitar o alvará de bombeiros para que tenha segurança na empresa AGROMAQ em que ele é feito parcialmente pela internet depois indo na junta para que mostre a vistoria onde será regularizado os documentos necessários são: documentos da empresa como CNPJ, endereço, email e etc para o requerimento da vistoria, cópia autenticada da vistoria, e comprovante da taxa paga da vistoria. Com isso e só ir na junta para que possa ser regularizado.

E por fim a licença ambiental é muito importante, é um documento para o controle ambiental, que tem em mente evitar riscos para o meio ambiente como explosões, potencial geração de líquidos poluentes, com isso ao conseguir licença ambiental a empresa assume os riscos para controle e manutenção do meio ambiente.

Existem 3 autorizações de licenças ambientais a licença prévia concebido na fase preliminar do empreendimento estabelecendo alguns requisitos básicos e condicionantes para serem seguidos já a licença de instalação autoriza o início de instalações ou atividades de acordo com os planos da empresa que forem aprovados, e por último a licença de operação autoriza a obra desde que esteja de acordo com as licenças anteriores.

Para conseguir a licença primeiramente a empresa deve ver qual é o seu tipo próximo deve ser dado seus dados da empresa, depois o requerimento e por fim irá sair no jornal se a empresa for aprovada onde ela terá 30 dias para proceder essa publicidade onde a licença irá proceder da seguinte forma a análise dos documentos, vistoria, emissão do parecer técnico, emissão da licença e a publicação. Onde nossa empresa terá o LO (licença de operação)

## 2 - Análise de mercado

### 2.1 - Estudo dos clientes

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

Em sua maioria, produtores rurais de classe média, entre 20 e 80 anos de idade, da região de São João da Boa Vista que trabalham no ramo do agronegócio.

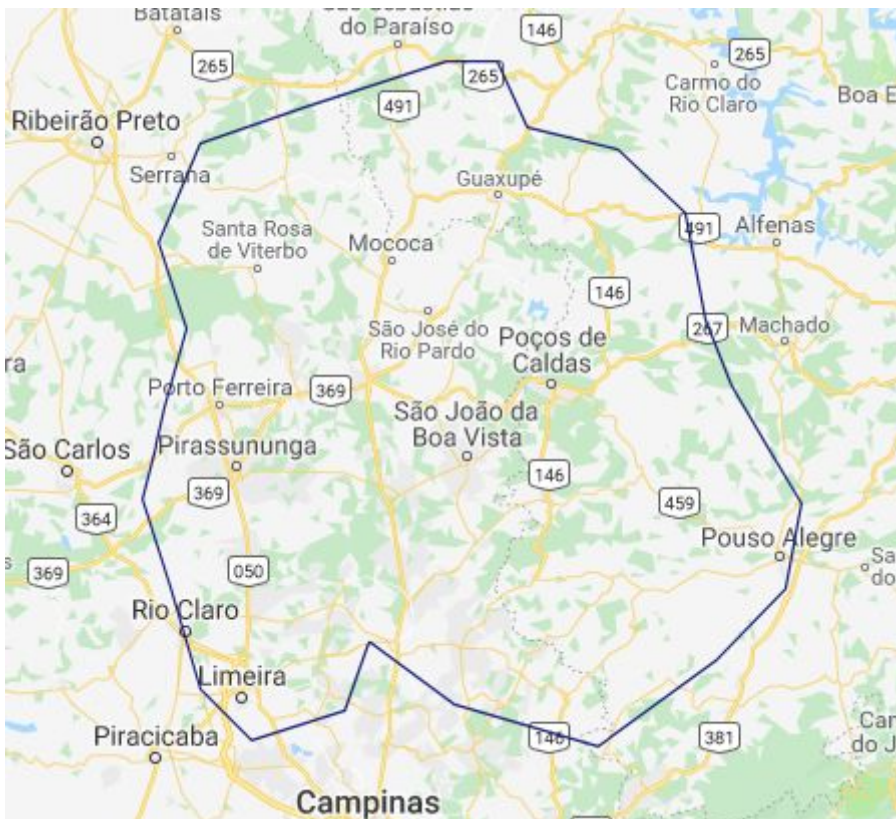
#### **Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)**

Empresários de pequeno e médio porte que visam aumentar sua produção através de uma opção de maquinário, mas que ainda não justifique a compra do equipamento para plantio e colheitas.

AgroMac perseguirá a imagem de uma alternativa viável e de qualidade ao médio e pequeno produtor.

#### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

A empresa AgroMac fica no bairro Distrito Industrial em São João da Boa Vista. Atendendo a própria cidade e também a região Leste de São Paulo e Sul de Minas Gerais.



## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
AgroBill	Muito Boa	Mais Caro	Dinheiro cheque ou cartão	Rodovia Cornélio Pires , Saltinho - SP.	Terça a sábado das 08hr as 18hr.	Venda de tratores, implementos agrícolas e pneus, sejam eles novos ou seminovos, além da locação de equipamentos agrícolas.	Garantia de bons produtos e serviços com qualidade e agilidade.
Santa Izabel	Boa	Mais Caro	Dinheiro ou cartão.	Av. Dorolores M. Rubinho, 925 - Distrito industrial - São João da Boa Vista - SP	Segunda a Sexta das 07:30hr as 17:30hr.	Venda e aluguel de maquinário agrícola, com atendimento personalizado.	Infraestrutura remodelada com atendimento próximo ao cliente e garantia de qualidade.

### Conclusões

A empresa AgroBill oferece produtos e serviços com qualidade e agilidade, contando com uma garantia de serviço bem feito por ter sua própria oficina.

Já seus preços são voltados para empresas de grande porte pois ao oferecerem as marcas top de linha do mercado consequentemente seus valores são mais altos.

AgroBill não concorre diretamente com empresas de pequeno e grande porte pois seu mercado consumidor é outro.

### 2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Peças para máquinas agrícolas.	MF Trator Peças LTDA.	Diversos	Cartão ou dinheiro.	De 3 a 7 dias.	Dourados - MS



### 3 - Plano de marketing

#### 3.1 - Produtos e serviços

Aluguéis de máquinas;

Aluguéis de implementos agrícolas;

Operadores com especialidades em operação das máquinas.

Nº	Produtos / Serviço
1	Colheitadeira de Café Jacto K3500
2	Colheitadeira de Milho e Soja New Holland TC 5070
3	Colhedeira de Cana Picada John Deere CH 670
4	Trator 4x4 John Deere 6205
5	Trator 4x4 Massey Ferguson 4292
6	Concha traseira Hidráulica sem dente
7	Arado pesado 5/5 com toda e 5 hastes
8	Grade Niveladora Universal
9	Plantadeira Pequena
10	Plantadeira Grande 10 ruas

#### 3.2 - Preço

Os preços dos aluguéis dos maquinários foram pensados de acordo com o preço do mercado determinado para aquele maquinário adequado aos custos de manutenção do mesmo. O preço do plano mensal de aluguel foi determinado de acordo com um cálculo usando os valores dos maquinários e resultado pelo aluguel dos mesmos.

### 3.3 - Estratégias promocionais

Será elaborado site de fácil acesso, constando os horários de atendimento presencial no escritório e atendimento via chat, e-mail ou telefone, além de folhetos ilustrativos enviados via mala direta, e visitas até as fazendas, e toda a publicidade nas mídias de redes sociais e grupos referentes, além de cupons de fidelidade com desconto de 10 % para os clientes com fidelidades de 12 meses.

### 3.4 - Estrutura de comercialização

O atendimento será realizado pelos meios de telefone, e-mail ou chat e através do atendimento presencial. A Agromaq conta com:

- 5 operadores;
- 3 vendedores;
- 1 secretária;
- 1 auxiliar de limpeza;

O horário é o comercial sendo de Segunda a sexta-feira das 9h00min às 18h00min e aos sábados das 9h00min às 13h00min. Nos dias de semana, sábados, domingos e feriados o plantão para clientes será das 18h01min às 21h00min, funcionando exclusivamente em regime de plantão por telefone..

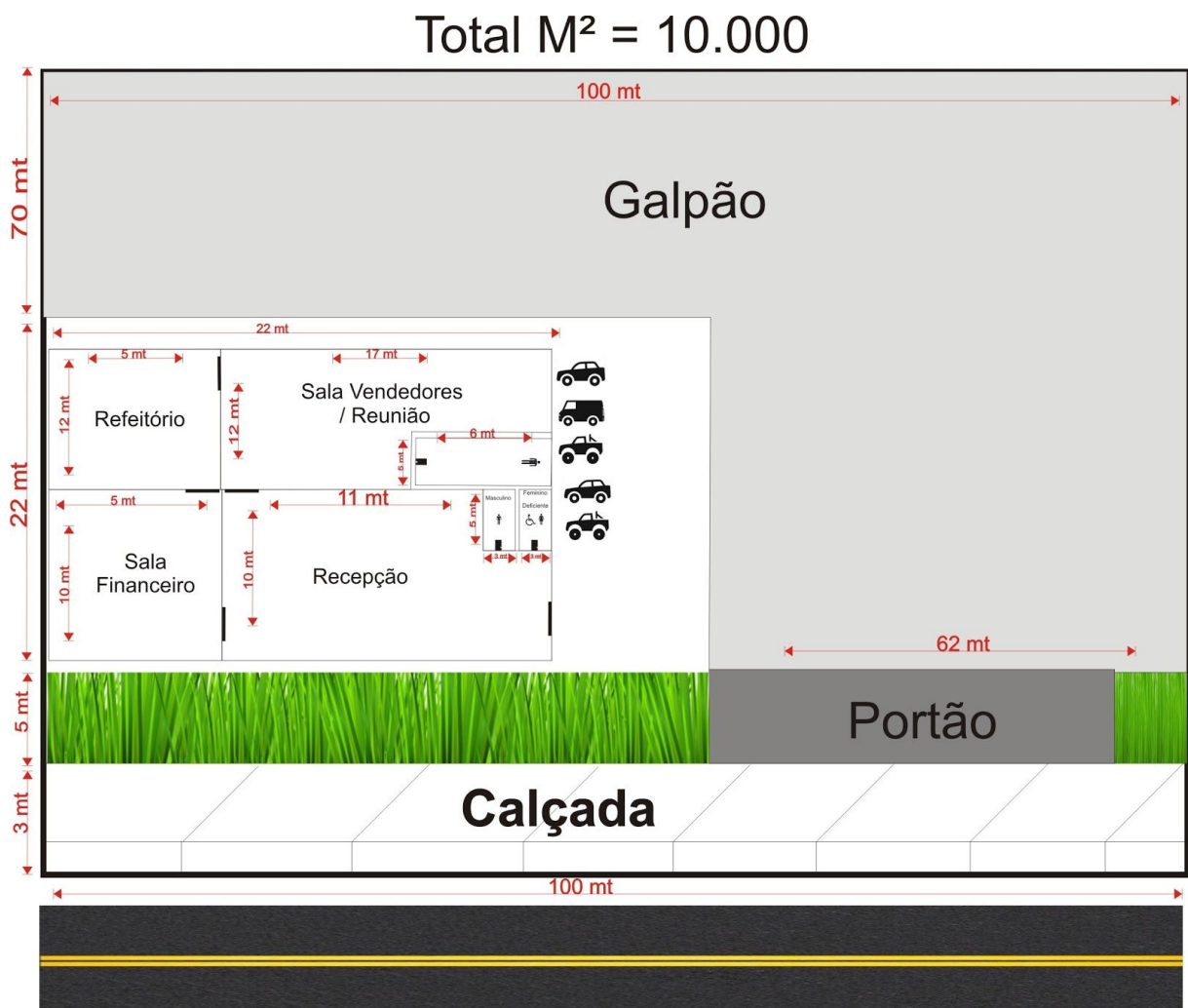
### 3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Av. Ademir Gomes de Lima, N° 87
Bairro:	Distrito Industrial
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 97133-8879
Fone 1:	(19) 3633-000

A Agromaç estará localizada no bairro do distrito industrial na rua Av. Ademir Gomes de Lima número 87, pois encontra-se com espaço para a construção dos barracões, onde ficará guardado as máquinas e implementos agrícolas e o escritório, além de obter ruas largas e bem localizado próximo a pista de fácil acesso para rodovia e de fácil localização.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 - Leiaute



## 4.2 - Capacidade instalada

### Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

A capacidade produtiva é de aproximadamente 9 aluguéis mensais das máquinas grandes devido sua safra mesmo sendo um número baixo porém sua rentabilidade devido ao seu valor é alto, e já os implementos 15 mensais, pois ele chega a ser um complemento do maquinário utilizado.

## 4.3 - Processos operacionais

### Compras

As compras dos maquinários serão realizados pelo Guilherme e Douglas, que também atua no sendo efetivados as compras direto com as fábricas dos implementos agrícolas e maquinários.

### Venda dos serviços

Realizados pelos nosso 5 vendedores, além de obter um empenho de fidelização dos clientes fidelizados pelo Arthur e Leonardo.

### Atendimentos e marcações de recados

Realizado pela secretaria, onde criará todo a logística possível para o desenvolvimentos e anotações das atividades.

### Contabilidade e Caixa

Realizado pelo João, que tomará conta de toda a parte contábil e financeira da empresa.

## 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Operador	Boa comunicação e de fácil conduta, além de obter o curso de operador de máquinas agrícolas sendo colhedora de café, colhedeira de milho, soja, cana e conhecimento com implementos agrícolas e operador de trator e obter carteira de habilitação AB.
2	Vendedor	Educado, com experiência, organizado, meticulosa, conhecimentos no setor de agronegócio e conhecimento básicos sobre as máquinas e implementos agrícolas, boa comunicação e obter carteira de habilitação AB.

3	Auxiliar de limpeza	Discreta, educada, com experiência, organizada, conhecimentos de limpeza e higienização e de segurança na sua área de trabalho.
7	Recepcionista	Boa aparência, simpática, educada, atenciosa, conhecimentos de informática (internet, e-mail, agendas) e boa comunicação.

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Imóveis

#### B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Colheitadeira de café Jacto K3500	1	R\$ 800.000,00	R\$ 800.000,00
2	Colhedora de milho e soja New Holland TC5070	1	R\$ 250.000,00	R\$ 250.000,00
3	Colhedora de cana picada John Deere CH670	2	R\$ 450.000,00	R\$ 900.000,00
4	Trator 4x4 John Deere 6205	1	R\$ 290.000,00	R\$ 290.000,00
5	Trator 4x4 Massey Ferguson 4292	1	R\$ 190.000,00	R\$ 190.000,00
6	Concha traseira hidráulica sem dente	1	R\$ 3.379,00	R\$ 3.379,00
7	Arado pesado 5/5 com roda e 5 hastes	1	R\$ 6.039,00	R\$ 6.039,00
8	Grade niveladora universal	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
9	Plantadeira pequena	1	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
10	Plantadeira grande 10 ruas	1	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00
<b>Sub-Total</b>				<b>R\$ 2.497.418,00</b>

### C – Equipamentos e Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	2	R\$ 3.500,00	R\$ 7.000,00
2	Telefone	1	R\$ 60,00	R\$ 60,00
3	Impressora Samsung	1	R\$ 850,00	R\$ 850,00
4	Impressora Nota Fiscal	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
<b>Sub-Total</b>				<b>R\$ 8.910,00</b>

### D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Cadeira de rodinhas	5	R\$ 109,00	R\$ 545,00
2	Cadeira para escritório	2	R\$ 189,90	R\$ 379,80
3	Mesa Escrivania com 2 Gavetas Castanho 75,5x120x46,5cm	2	R\$ 273,15	R\$ 546,30
4	Longarinas E Cadeiras - 3 Lugares	1	R\$ 186,00	R\$ 186,00
5	Bebedouro Simples	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
6	Ar Condicionado	2	R\$ 1.100,00	R\$ 2.200,00
<b>Sub-Total</b>				<b>R\$ 3.957,10</b>

### E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Gol g7 2019 MPI	2	R\$ 42.590,00	R\$ 85.180,00
2	CG 160 Start	1	R\$ 8.432,00	R\$ 8.432,00
<b>Sub-Total</b>				<b>R\$ 93.612,00</b>

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS: R\$ 2.603.897,10**

## 5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	-	-	-	-
<b>TOTAL (A)</b>				

## 5.3 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
A vista	100%	0	-
<b>TOTAL (A)</b>			0

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	50,00	0	0
à prazo - consumo	50,00	30	30
<b>Prazo médio total</b>		<b>0</b>	

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	0

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	-
2. Estoques – necessidade média de estoques	-
Subtotal Recursos fora do caixa	-
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	-
3. Fornecedores – prazo médio de compras	-
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	-
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	-

5º Passo: Necessidade de Caixa Mínimo em R\$

Descrição	Valor
Custo Fixo Mensal	23.854,00
Custo variável mensal	18.300,00
<b>Custo total da empresa</b>	<b>42.154,00</b>
Custo total diário	1.405,13
Necessidade Líquida de Capital de Giro	-
<b>Caixa Mínimo Necessário</b>	-



6º Passo: Necessidade de Capital de Giro em R\$

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	-
B – Caixa Mínimo	-
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	-

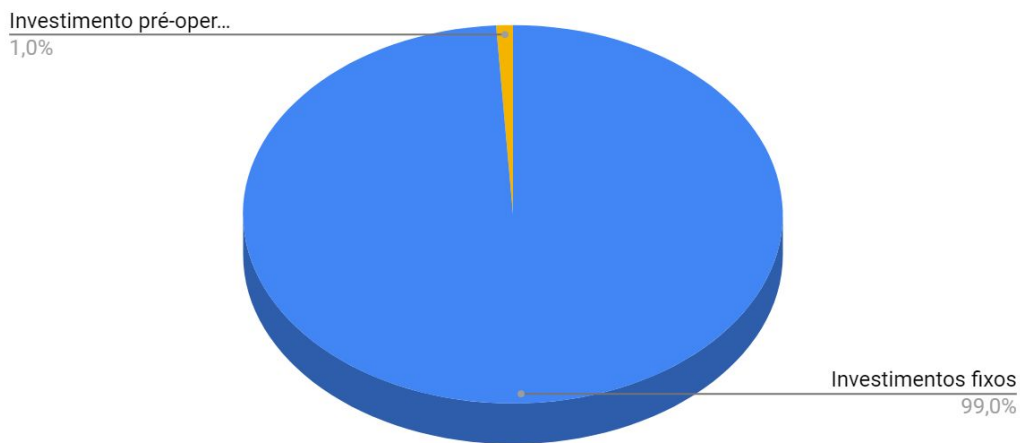
#### 5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.000,00
Obras civis e/ou reformas	-
Divulgação	R\$ 1.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 27.500,00
Outras despesas	-
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 30.500,00</b>

#### 5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 2.160.897,10	99
Capital de Giro	-	
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 30.500,00	1
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 2.191.397,10</b>	<b>100,00</b>

## % x Descrição dos investimentos



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 2.191.397,00	40,00
Recursos de terceiros	-	-
Outros	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>R\$2.191.937,00</b>	<b>100,00</b>

### 5.6 - Faturamento mensal

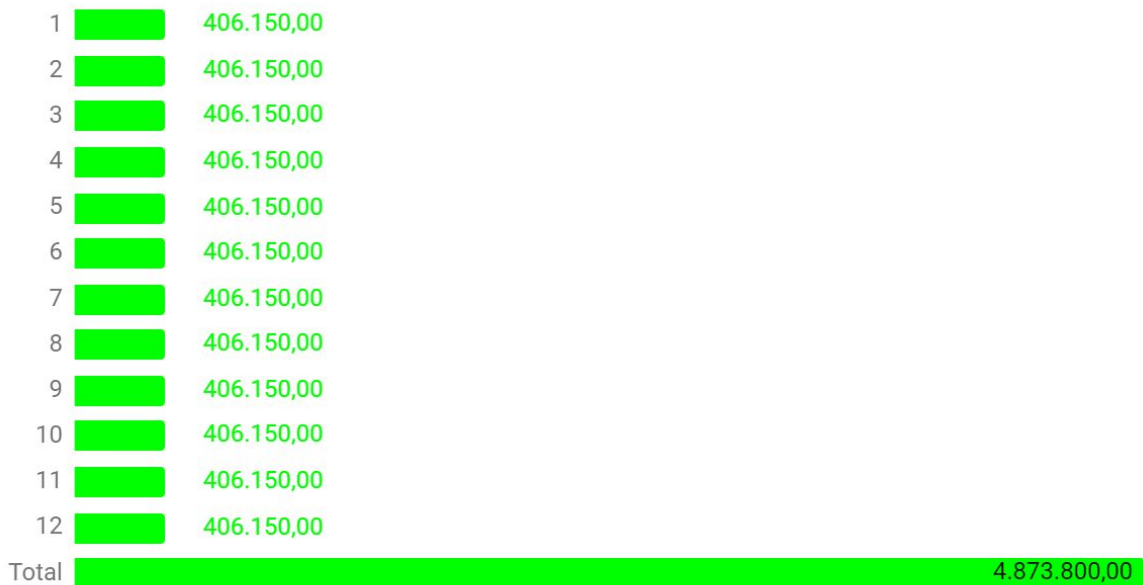
Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Colheitadeira de café Jacto K3500	20,00	R\$ 2.000,00	R\$ 40.000,00
2	Colhedora de milho e soja New Holland TC5070	20,00	R\$ 7.680,00	R\$ 153.600,00
3	Colhedora de cana picada John Deere CH670	23,00	R\$ 300,00	R\$ 6.900,00
4	Trator 4x4 John Deere 6205	25,00	R\$ 2.880,00	R\$ 72.000,00
5	Trator 4x4 Massey Ferguson 4292	25,00	R\$ 2.400,00	R\$ 60.000,00
6	Concha traseira hidráulica sem dente	15,00	R\$ 80,00	R\$ 1.200,00
7	Arado pesado 5/5 com roda e 5 hastes	27,00	R\$ 100,00	R\$ 2.700,00
8	Grade niveladora universal	25,00	R\$ 70,00	R\$ 1.750,00
9	Plantadeira pequena	20,00	R\$ 150,00	R\$ 3.000,00
10	Plantadeira grande 10 ruas	20,00	R\$ 250,00	5.000,00
11	Plano de Aluguel	4 planos	R\$ 15.000	R\$ 60.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 406.105,00</b>

**Projeção das Receitas:**

Não temos expectativas de crescimento de receita

<b>Período</b>	<b>Faturamento Total</b>
Mês 1	R\$ 406.105,00
Mês 2	R\$ 406.105,00
Mês 3	R\$ 406.105,00
Mês 4	R\$ 406.105,00
Mês 5	R\$ 406.105,00
Mês 6	R\$ 406.105,00
Mês 7	R\$ 406.105,00
Mês 8	R\$ 406.105,00
Mês 9	R\$ 406.105,00
Mês 10	R\$ 406.105,00
Mês 11	R\$ 406.105,00
Mês 12	R\$ 406.105,00
Ano 1	R\$ 4.873.800,10

## Faturamento Mensal



## 5.7 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
Lucro Presumido	24,6	R\$ 406.150,00	R\$ 100.177,80
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,30	R\$ 406.150,00	R\$ 1.218,45

<b>Total Impostos</b>	R\$ 100.177,80
<b>Total Gastos com Vendas</b>	R\$ 1.218,45
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	R\$ 101.219,25

# UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 101.219,25
Mês 2	R\$ 101.219,25
Mês 3	R\$ 101.219,25
Mês 4	R\$ 101.219,25
Mês 5	R\$ 101.219,25
Mês 6	R\$ 101.219,25
Mês 7	R\$ 101.219,25
Mês 8	R\$ 101.219,25
Mês 9	R\$ 101.219,25
Mês 10	R\$ 101.219,25
Mês 11	R\$ 101.219,25
Mês 12	R\$ 101.219,25
Ano 1	R\$ 1.214.631,00

### 5.8 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	% de Encargos Sociais	Encargos Sociais	Total
Secretária	1	R\$ 1.200,00	27,44%	R\$ 329,28	R\$ 1.529,28
Vendedor	3	R\$ 2.385,00	27,44%	R\$ 1.963,33	R\$ 9.118,33
Faxineira	1	R\$1.100,00	27,44%	R\$ 301,84	R\$1.401,84
Operador	5	R\$ 1.600,00	27,44%	R\$ 2.195,20	R\$ 10.195,20

### 5.9 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e equipamentos	R\$ 2.497.418,00	10	R\$ 249.741,80	R\$ 20.811,82
Móveis e utensílios	R\$ 3.957,10	10	R\$ 395,71	R\$ 32,98
Equipamentos de processamento de dados (informática)	R\$ 8.910,00	5	R\$ 1.782,00	R\$ 148,50
Veículos	R\$ 93.612,00	5	R\$ 18.722,40	R\$ 1.560,20
<b>Total</b>			R\$ 270.641,91	R\$ 22.553,50

### 5.10 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 7.000,00
Condomínio	-
IPTU	-
Água	R\$ 800,00
Energia elétrica	R\$ 1.000,00
Telefone	R\$ 500,00
Honorários do contador	-
Pró-labore	R\$ 25.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 7.000,00
Salários + encargos	R\$ 22.244,65
Material de limpeza	R\$ 100,00
Material de escritório	R\$ 500,00
Combustível	R\$ 16.000,00
Taxas diversas	-
Serviços de terceiros	R\$ 1.200,00
Depreciação	R\$ 22.553,50
Outras despesas	-
<b>Total</b>	<b>R\$ 103.898,15</b>

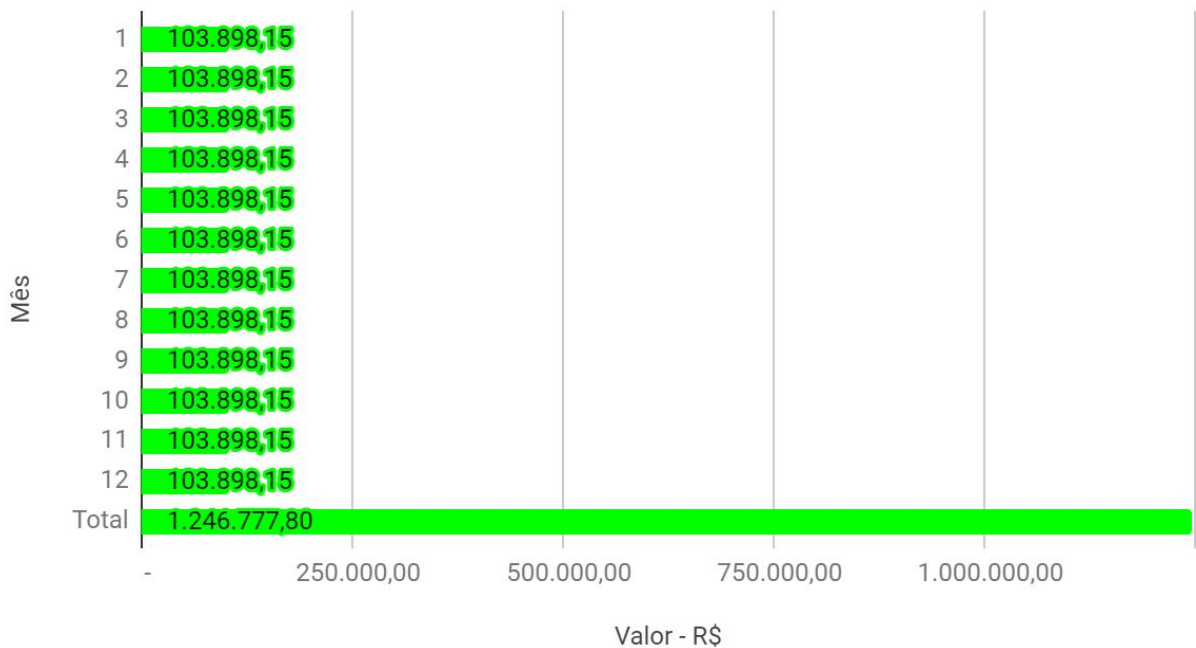
**Projeção dos Custos:**

Não temos expectativas de crescimento de gastos.



Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 103.898,15
Mês 2	R\$ 103.898,15
Mês 3	R\$ 103.898,15
Mês 4	R\$ 103.898,15
Mês 5	R\$ 103.898,15
Mês 6	R\$ 103.898,15
Mês 7	R\$ 103.898,15
Mês 8	R\$ 103.898,15
Mês 9	R\$ 103.898,15
Mês 10	R\$ 103.898,15
Mês 11	R\$ 103.898,15
Mês 12	R\$ 103.898,15
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.246.777,80</b>

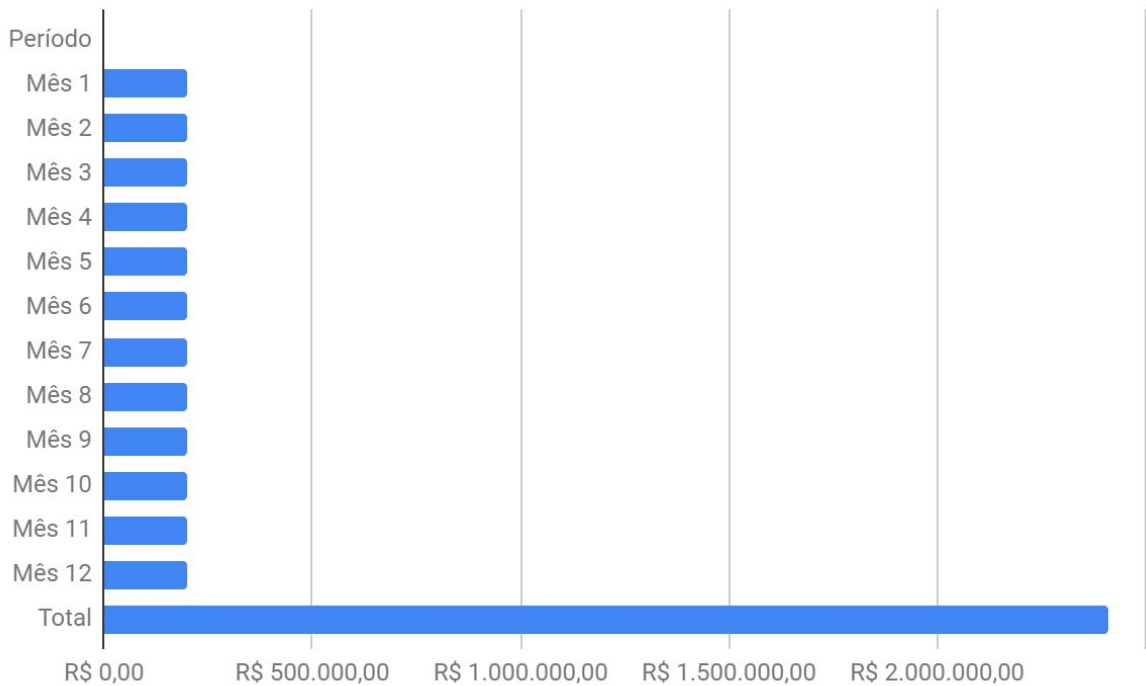
## Valor - R\$ x Mês



### 5.11 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor Mensal	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 406.150,00	R\$ 4.873.800,00	100
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)			
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 100.177,80	R\$ 1.202.133,60	32,74
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 1.000	R\$ 12.000,00	0,33
Total de custos Variáveis	R\$ 1.000	R\$ 12.000,00	0,33
3. Margem de Contribuição	R\$ 405.150,00	R\$ 4.861.800,10	99,67
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 103.898,15	R\$ 1.246.777,80	33,96
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 201.074,05</b>	<b>R\$ 2.412.888,60</b>	<b>65,72</b>

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 201.074,05
Mês 2	R\$ 201.074,05
Mês 3	R\$ 201.074,05
Mês 4	R\$ 201.074,05
Mês 5	R\$ 201.074,05
Mês 6	R\$ 201.074,05
Mês 7	R\$ 201.074,05
Mês 8	R\$ 201.074,05
Mês 9	R\$ 201.074,05
Mês 10	R\$ 201.074,05
Mês 11	R\$ 201.074,05
Mês 11	R\$ 201.074,05
<b>Total</b>	<b>R\$ 2.412.888,60</b>



### 5.12 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	<b>R\$ 1.660.409,71</b>
Lucratividade	49,50 %
Rentabilidade	110,11 %
Prazo de retorno do investimento	11 meses

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 30,00 %

Receita (otimista)

30,00 %

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 4.873.800,00	100,00%	R\$ 3.899.040,00	100,00%	R\$ 5.848.560,00	100,00%
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV						
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 100.177,80	2,10%	R\$ 80.142,24	2,10%	R\$ 120.213,36	2,10%
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 12.000	0,25%	9.600,00	0,25%	14.400,00	0,25%
Total de Custos Variáveis	R\$ 12.000	0,25%	9.600,00	0,25%	14.400,00	0,25%
3. Margem de contribuição	R\$ 4.861.800,00	99,75%	R\$ 3.889.440,00	99,75%	R\$ 5.834.160,00	99,75%
4.. (-) Custos fixos totais	R\$ 1.246.777,80	25,58%	R\$ 1.246.777,80	31,98%	R\$ 1.246.777,80	21,32%
<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 3.514.844,40	73,63%	R\$ 2.562.519,96	67,10%	R\$ 4.467.168,84	77,98%

#### Ações corretivas e preventivas:

**Sempre manter uma qualidade de serviço de ponta e manter as máquinas e implementos agrícolas em boa condição de uso e revisado, além obter uma opinião com o cliente após o serviço realizado.**

## 7 - Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<p><b>FORÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Condições diferenciadas de pagamentos;</li> <li>-Diminuição do valor do frete;</li> <li>-Qualidade nos produtos oferecidos;</li> <li>-Tecnologia de máquinas equipamentos;</li> <li>-Facilidade para aquisição da locação dos equipamentos e máquinas</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Diminuição do preço do combustível;</li> <li>-Incentivos fiscais;</li> <li>-Mudanças Tecnológicas;</li> <li>-Lançamento de novos maquinários;</li> <li>-Aumento nas vendas da produção final;</li> <li>-Aumento excessivo do número de concorrentes.</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p><b>FRAQUEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Financiamentos bancários;</li> <li>-Nossa área de atuação é pequena tendo só um foco.</li> <li>-Aumento dos valores de frete;</li> </ul>	<p><b>AMEAÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Concorrência com grandes produtores;</li> <li>-Alterações climáticas que afetam a colheita;</li> <li>-Diminuição no preço do maquinário agrícola zero;</li> <li>-Incentivos bancários ao pequeno produtor;</li> <li>-Aumento do poder aquisitivo do pequeno produtor;</li> <li>-Aumento do preço do combustível;</li> <li>-Aumento do valor de peças para manutenção;</li> <li>-Novos concorrentes.</li> </ul>

**Ações:**

Aproveitar Oportunidades, Enaltecer as forças. Diminuir as Fraquezas, Prevenir as ameaças. Oferecer planos flexíveis de aluguel para maquinário agrícola com o intuito de fidelizar clientes através destes planos. Promoções em datas estratégicas na intenção de atrair novos clientes.

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

O plano de negócios existe para se obter uma visão ampla das condições de viabilidade do negócio onde buscamos no meio de médios e pequenos produtores rurais, suas necessidades voltadas ao campo e do modelo de negócios que em sua idéia e experiência traria um melhor rentabilidade e viabilidade de ganhos para que conseguisse investir com segurança em seu plano . Foi necessário buscar o maior número de informações possíveis com clientes e fornecedores, pesquisando preços, escolhendo os equipamentos e recursos adequados para a produção do agronegócio

Para uma análise financeira foram elaboradas projeções de ganhos, gastos e lucros, e através destas projeções os sócios chegaram a um modelo de negócios, desta forma a capital levantado foram dos próprios sócios com seus lucros de investimentos em suas contas bancárias, ficando assim desta forma uma projeto com um investimento não muito barato, porém com boa viabilidade, como mostrado nos levantamento citados acima, trazendo uma forma positiva para empresa.