

AGRONEGOCIO

Elaborado por: dirceu donizetti barbosa

Data criação: 18/10/2017 23:37

Data Modificação: 14/11/2017 19:34

Tipo Empresa: Estudantil

- 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
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - 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 - Custo unitário
 - 5.8 - Custos de comercialização
 - 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
 - 5.10 - Custos de mão-de-obra
 - 5.11 - Custos com depreciação
 - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
 - 5.13 - Demonstrativo de resultados
 - 5.14 - 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

CABRAL VIVEIRO DE MUDAS , VENDAS DE MUDAS DE CAFÉ, CLEINTES PEQUENOS E GRANDES PRODUTORES DE CAFÉ DA NOSSA REGIÃO.

EMPRESA LOCALIZADA EM SÃO JOÃO DA BOA VISTA - SP

CAPITAL PRÓPRIO SEM FINANCIAMENTO OU DE TERCEIROS.

NÃO TEM ESTIMATIVA DE TOTAL DE INVESTIMENTOS POIS JÁ FAZEM 18 ANOS

FATURAMENTO ANUAL DE R\$ 650.000,00

LUCRO PROJETADO DE 30%

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 270.487,92
Lucratividade	45,00 %
Rentabilidade	95,93 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 1 mes

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	LUIZ OSCAR CABRAL		
Endereço:	RODOVIA SÃO JOÃO/ESPIRITO SANTO DO PINHAL SP		
Cidade:	SÃO JOÃO DA BOA VISTA	Estado:	São Paulo
Perfil:	PEQUENO AGRICULTOR NO PLANTIO DE MUDAS DE CAFÉ COM UMA BOA ESPERIENCIA NO QUE FAZ		
Atribuições:	VENDAS		

1.3 - Missão da empresa

MISSÃO : PRODUZIR MUDAS DE ALTA QUALIDADE.COM SEMENTES CERTIFICADS E SELECIONADAS ,GARANTINDO MAIOR PRODUTIVIDADE PARA SEUS CLIENTES.

A QUALIDADE É O DIFERENCIAL DA EMPRESA.

VISÃO: CONTINUAR TRABALHANDO COM DEDICAÇÃO PARA ENTREGAR PRODUTOS DE QUALIDADE PARA SEUS CLIENTES.

CONTINUAR COM A EMPRESA FAMILIAR E MANTER A FIDELIDADE COM SEUS CLIENTE.

VALORES : TRABALHANDO COM HONESTIDADE ,VERDADE E ETICA PARE SE OBTER A CREDIBILIDADE E A CONFIABILIDADE DE SEUS CLIENTES.

1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
 Comércio
 Indústria
 Serviços

1.5 - Forma jurídica

- Empresário Individual
 Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
 Microempreendedor Individual – MEI
 Sociedade Limitada
 Outros: PRODUTOR RURAL

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

- Sim
 Não

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	LUIZ OSCAR CABRAL	R\$ 304.934,30	100,00
Total		R\$ 304.934,30	100,00

1.8 - Fonte de recursos

RECURSOS PRÓPRIOS , SEM FINANCIAMENTO

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

GRANDES E PEQUENOS PRODUTORES DE CAFÉ, E PROPRIETARIOS DE CHÁCARAS

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

BUSCAM A QUALIDADE DO PRODUTO, COM SEMENTES CERTIFICADAS E MUDAS SELECIONADAS, GARANTINDO A QUALIDADE E MAIOR PRODUTIVIDADE DAS MUDAS

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

ABRANGE A CIDADE DE SAO JOAO DA BOA VISTA E REGIÃO, E TAMBÉM ALGUNS CLIENTES DO ESTADO DE GOIÁS E MINAS GERAIS

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
PAULO ANGELOTI	BOA	BAIXO	30/ 60/90/120/ 190 DIAS	SAO JOAO DA BOA VISTA	BOM	REGULAR
EDSON ANGELOTI	BOA	BAIXO	30/ 60/ 90/ 120/ 150 / 190 DIAS	SAO JOAO DA BOA VISTA	BOM	REGULAR
COOPERATIVA DOS PRODUTORES RURAIS ESPIRITO STO DO PINHAL	BOA	BAIXO	30/ 60/ 90/ 120/ 150/ 190 DIAS	ESPIRITO SANTO DO PINHAL	BOM	BOM

Conclusões

PRODUTOS DOS CONCORRENTES SÃO BONS E MAIS BARATOS, PORÉM DE QUALIDADE INFERIOR AOS NOSSOS. MÉTODO DE PLANTIO EM SAQUINHOS, ENQUANTO OS NOSSOS SÃO EM TUBETES.

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	SUBSTRATO	VIDA VERDE	30.000,00	30 / 60 DIAS	15 DIAS	JAGUARIUNA
2	PESTICIDAS	AGROSSOLS	10.920,00	30/ 60 DIAS	15 DIAS	JAGUARIUNA
3	ADUBOS	STOLLER	14.400,00	30/ 60 DIAS	15 DIAS	JAGUARIUNA

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

COM SEMENTES CERTIFICADA E DE ALTA QUALIDADE , VENDAS DE MUDAS DE CAFÉ , PROPORCIONANDO AOS SEU CLIENTES MAIOR PRODUTIVIDADE NA HORA DA COLHEITA

Nº	Produtos / Serviços
1	MUDAS DE CAFÉ

3.2 - Preço

NÃO TINHA UM PREÇO DE CUSTO CERTO , DEPOIS QUE FOI FEITO UMA CONSULTORIA QUE SE CHEGOU A UM PREÇO DE CUSTO CERTO DE 0,43 (QUARENTA E TRES CENTAVOS , POIS ELES VENDIAM A 0,45 A UNIDADE DE MUDAS SENDO QUE DEPOIS DE VERIFICAR TODOS OS CUSTO DE PRODUÇÃO QUE SE CHEGOU A UM CUSTO DE 0,45 (QUARENTA E CINCO CENTAVOS) POR UNIDADE, ASSIM PASSARAM A VENDER A 0,65(SESENTA E CINCO CENTAVOS) CADA UNIDADE

3.3 - Estratégias promocionais

PROPAGANDA NAS REDES SOCIAIS (SITE , FACEBOK,WHATSAPP) JORNAL DA CIDADE (JORNAL PARABRISA) E O FAMOSO BOCA BOCA PARTICIPA DE FEIRAS E EVENTOS (EVENTOS VOLTADO PARA O AGRONEGOCIO)

3.4 - Estrutura de comercialização

COMERCIALIZAÇÃO = VENDAS POR CONTRATO , PEQUENO E GRANDES PRODUTORES DE CAFÉ NA NOSSA REGIÃO , POREM TEM CLIENTES DA REGIÃO QUE COMPRA PARA SER PLANTADOS EM OUTROS ESTADOS , COMO POR EXEMPLO : MINAS GERAIS E GOIAIS COMPRA POR TELEFONE OU NO VIVEIRO , QUE É O QUE MAIS ACONTECE. A MAIORIA DOS CLIENTES JA CONHECE O VIVEIRO PELO SEU DIFERENCIAL

3.5 - Localização do negócio

Endereço:	RODOVIA SÃO JOÃO /ESPIRITO SANTO DO PINHAL
Bairro:	DAS AREIAS
Cidade:	SÃO JOÃO DA BOA VISTA
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 9929-3358
Fone 1:	(19) 9914-5108
Fax:	() -

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

LOCALIZAÇÃO DA EMPRESA MUITO BOA , DE FACIL ASSESO , PONTO ESTRATEGICO POR ESTAR PERTO DA RODOVIA FACILITANTO O ASSESO DE CLIENTES E DE FORNECEDORES, É BEM SINALIZADO

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

UM MILHÃO DE MUDAS DE CAFÉ, VENDAS SÓ POR CONTRATO

4.3 - Processos operacionais

- * VENDAS DE MUDAS DE CAFÉ, SOMENTE A VENDA É FEITA POR CONTRATO OU SEJA VENDA CASADA
- * COMRA DE SEMENTE SÓ COM CERIFICADO,E SEMPRE DO MESMO FORNECEDOR , QUE TEM TODA A DUCUMENTAÇÃO PARA PRODUIR AS SEMENTES.
- * QUANDO A SEMENTE CHEGA É FEITA UMA SELEÇÃO PARA TIRAR POSSIVEL SEMENTE COM DEFEITO, APOS A SELEÇÃO É COLOCADA EM UM TAMBOR COM AGUA DURANTES TRÊS DIAS PARA REIDRATAR A SEMENTE,
- *ENQUANTO ISSO , COMEÇA A HIGIENIZAÇÃO DOS TUBETES
- * ASSIM QUE TITA AS SEMENTES DO TAMBOR ELAS VÃO PARA O GERMINADOR DE AREIAS.
- * QUANDO O FERROLHO COMEÇA A SAIR , PASSA PARA OS TUBETES COM ADUBO E SUBSTRATO.
- * COBRE-SE COM FENO PARA MANTER A UMIDADE E PROTEÇÃO DAS CHUVAS FORTES E GRANIZOS.
- * ASSIM QUE COMEÇA A GERMINAR, TIRA-SE O FENO E FAZ OUTRA SELEÇÃO.
- * AGORA COMEÇA O PROCESSO DE PULVELIZAÇÃO PREVENTIVA CONTRA FUNGOS,

BACTERIAS,PRAGAS,GRILOS ,ETC...

*SE ALGUMA MUDA APRESENTAR MANCHAS, ELA É ELIMINADA RAPIDAMENTE PRA NÃO CONTAMINAR AS OUTRAS MUDAS.

* SEMPRE AGINDO COM PREVENÇÃO

* PARA A IRRIGAÇÃO , SE FALTAR ENERGIA TEM BOMBA A GASOLINA .

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	SERVIÇOS GERAIS	SELEÇÃO DE SEMENTES

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (A)				R\$ 0,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	TRATOR	1	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
2	SISTEMA DE IRRIGAÇÃO	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 40.000,00

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	MOVEIS PARA ESCRITORIO	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 150,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	VEICULOS PARA AS VENDAS	2	R\$ 25.000,00	R\$ 50.000,00
2	CAMINHÃO PARA ENTREGA	2	R\$ 30.000,00	R\$ 60.000,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 110.000,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	NOTEBOOK	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
2	IMPRESSORA	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 2.300,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 152.450,00
---	-----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	SEMENTES	1000000	R\$ 0,02	R\$ 20.000,00
2	BANDEJA	10000	R\$ 0,94	R\$ 9.400,00
3	TUBETES	1200000	R\$ 0,01	R\$ 12.000,00
4	ADUBO	1	R\$ 11.520,00	R\$ 11.520,00
5	SUBSTRATO	1	R\$ 28.200,00	R\$ 28.200,00
6	PESTICIDAS	1	R\$ 10.920,00	R\$ 10.920,00
TOTAL (A)				R\$ 92.040,00

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
MUDAS DE CAFÉ	50,00	0	0,00
MUDAS DE CAFÉ	10,00	30	3,00
MUDAS DE CAFÉ	10,00	60	6,00
MUDAS DE CAFÉ	10,00	90	9,00
MUDAS DE CAFÉ	10,00	120	12,00
MUDAS DE CAFÉ	10,00	150	15,00
Prazo médio total			45

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
COMPRAS	100,00	30	30,00
Prazo médio total			30

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	45

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	45
2. Estoques – necessidade média de estoques	45
Subtotal Recursos fora do caixa	90
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	30
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	30
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	60

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 17.373,30
2. Custo variável mensal	R\$ 12.417,60
3. Custo total da empresa	R\$ 29.790,90
4. Custo total diário	R\$ 993,03
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	60
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 59.581,80

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 92.040,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 59.581,80
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 151.621,80

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 800,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação	R\$ 0,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00

Outras despesas	R\$ 0,00
DESPESAS COM REGISTRO DAS MUDAS NA SECRETARIA DA FAZENDA	R\$ 62,50
TOTAL	R\$ 862,50

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 152.450,00	49,99
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 151.621,80	49,72
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 862,50	0,28
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 304.934,30	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 304.934,30	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 304.934,30	100,00



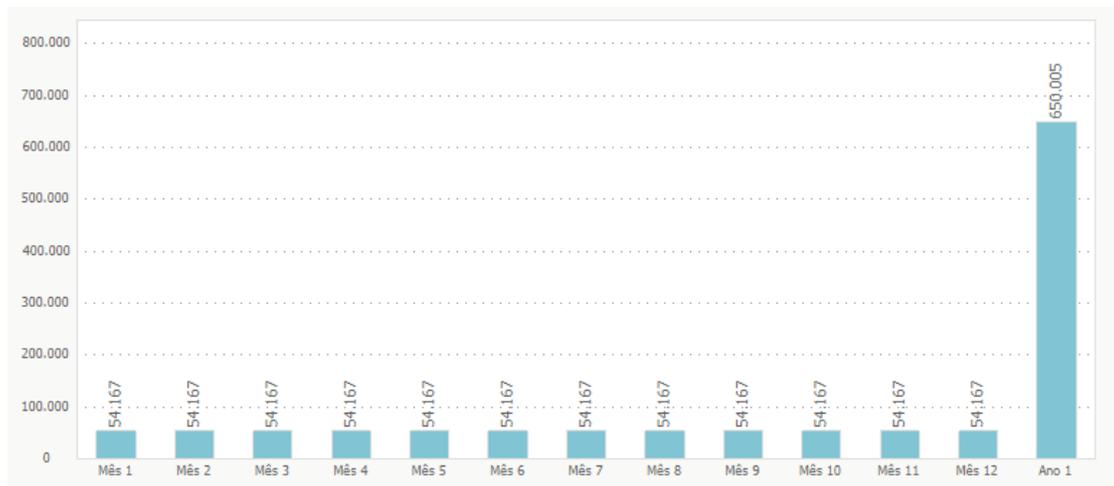
5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	MUDAS DE CAFÉ	83334	R\$ 0,65	R\$ 54.167,10
TOTAL				R\$ 54.167,10

Projeção das Receitas:

- Sem expectativa de crescimento
- Crescimento a uma taxa constante:
 0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
 0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 54.167,10
Mês 2	R\$ 54.167,10
Mês 3	R\$ 54.167,10
Mês 4	R\$ 54.167,10
Mês 5	R\$ 54.167,10
Mês 6	R\$ 54.167,10
Mês 7	R\$ 54.167,10
Mês 8	R\$ 54.167,10
Mês 9	R\$ 54.167,10
Mês 10	R\$ 54.167,10
Mês 11	R\$ 54.167,10
Mês 12	R\$ 54.167,10
Ano 1	R\$ 650.005,20



5.7 - Custo unitário

Produto: MUDAS DE CAFÉ

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
PESTICIDAS,ABUDOS,SUBSTRATO	1	R\$ 0,10	R\$ 0,10
TOTAL			R\$ 0,10

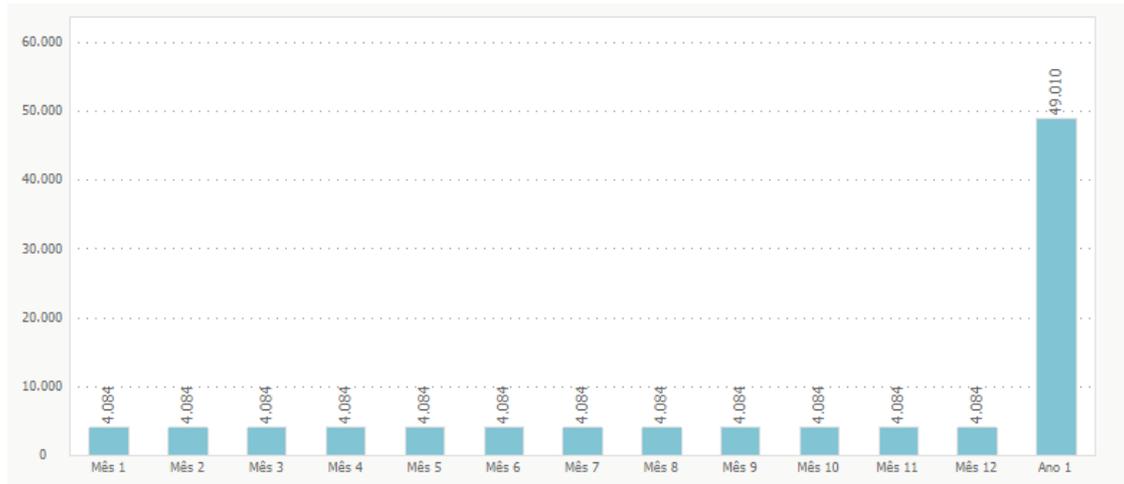
5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	7,54	R\$ 54.167,10	R\$ 4.084,20
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 54.167,10	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 54.167,10	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 54.167,10	R\$ 0,00

Total Impostos	R\$ 4.084,20
Total Gastos com Vendas	R\$ 0,00
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 4.084,20

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 4.084,20
Mês 2	R\$ 4.084,20
Mês 3	R\$ 4.084,20
Mês 4	R\$ 4.084,20
Mês 5	R\$ 4.084,20
Mês 6	R\$ 4.084,20

Mês 7	R\$ 4.084,20
Mês 8	R\$ 4.084,20
Mês 9	R\$ 4.084,20
Mês 10	R\$ 4.084,20
Mês 11	R\$ 4.084,20
Mês 12	R\$ 4.084,20
Ano 1	R\$ 49.010,40

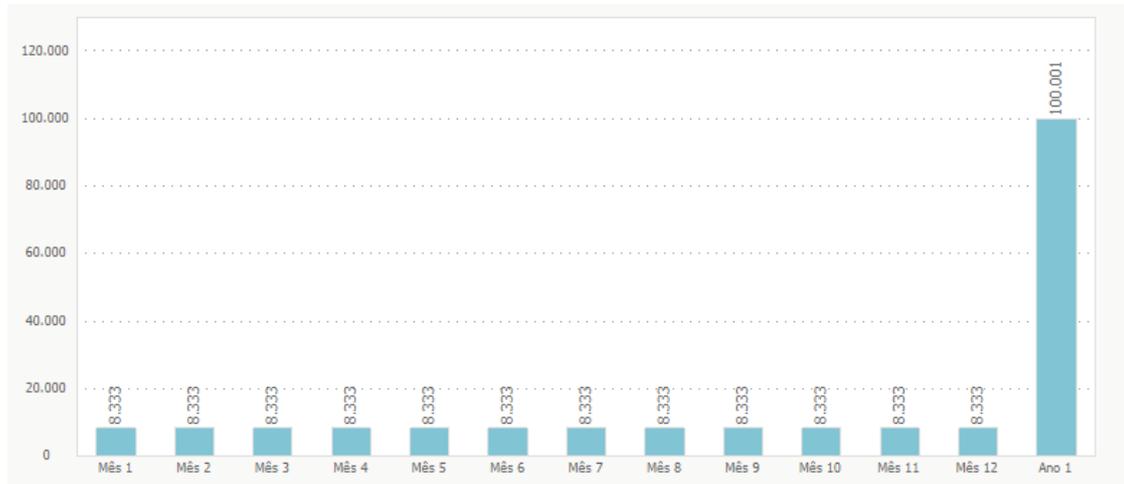


5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	MUDAS DE CAFÉ	83334	R\$ 0,10	R\$ 8.333,40
TOTAL				R\$ 8.333,40

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 8.333,40
Mês 2	R\$ 8.333,40
Mês 3	R\$ 8.333,40
Mês 4	R\$ 8.333,40
Mês 5	R\$ 8.333,40
Mês 6	R\$ 8.333,40
Mês 7	R\$ 8.333,40
Mês 8	R\$ 8.333,40
Mês 9	R\$ 8.333,40

Mês 10	R\$ 8.333,40
Mês 11	R\$ 8.333,40
Mês 12	R\$ 8.333,40
Ano 1	R\$ 100.000,80



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
SERVIÇOS GERAIS	5	R\$ 1.335,86	R\$ 6.679,30	35,00	R\$ 2.337,76	R\$ 9.017,06
TOTAL	5		6.679,30		R\$ 2.337,76	R\$ 9.017,06

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 40.000,00	10	R\$ 4.000,00	R\$ 333,33
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 150,00	10	R\$ 15,00	R\$ 1,25
VEÍCULOS	R\$ 110.000,00	5	R\$ 22.000,00	R\$ 1.833,33
COMPUTADORES	R\$ 2.300,00	5	R\$ 460,00	R\$ 38,33
Total			R\$ 26.475,00	R\$ 2.206,24

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

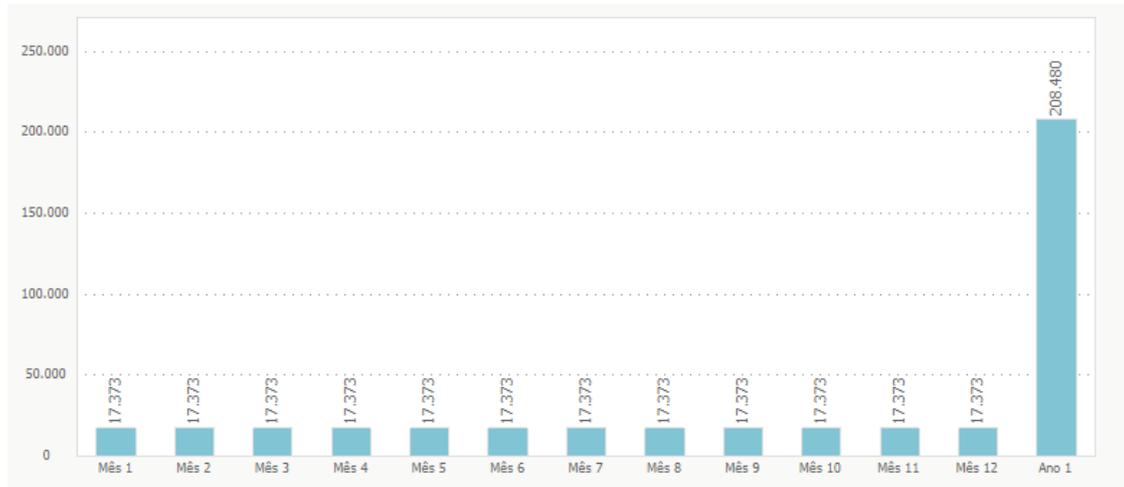
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 200,00
Telefone + internet	R\$ 50,00
Honorários do contador	R\$ 100,00
Pró-labore	R\$ 5.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Salários + encargos	R\$ 9.017,06
Material de limpeza	R\$ 150,00
Material de escritório	R\$ 100,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 2.206,24
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
AGUA	R\$ 50,00
TOTAL	R\$ 17.373,30

Projeção dos Custos:

- Sem expectativa de crescimento
- Crescimento a uma taxa constante:
0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
0,00 % ao ano a partir do 2º ano
- Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 17.373,30
Mês 2	R\$ 17.373,30
Mês 3	R\$ 17.373,30
Mês 4	R\$ 17.373,30
Mês 5	R\$ 17.373,30
Mês 6	R\$ 17.373,30
Mês 7	R\$ 17.373,30
Mês 8	R\$ 17.373,30
Mês 9	R\$ 17.373,30
Mês 10	R\$ 17.373,30

Mês 11	R\$ 17.373,30
Mês 12	R\$ 17.373,30
Ano 1	R\$ 208.479,60



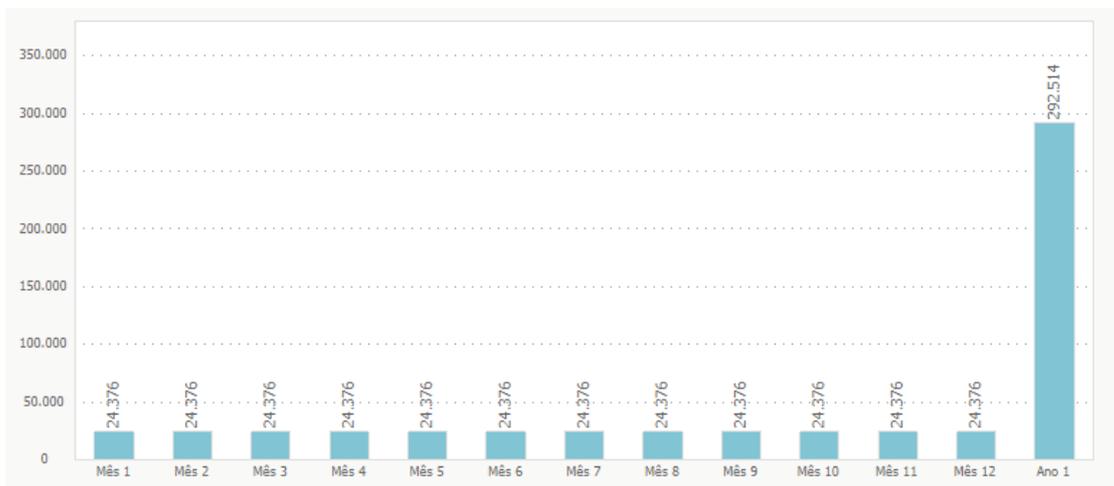
5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 54.167,10	R\$ 650.005,20	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 8.333,40	R\$ 100.000,80	15,38
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 4.084,20	R\$ 49.010,40	7,54
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 12.417,60	R\$ 149.011,20	22,92
3. Margem de Contribuição	R\$ 41.749,50	R\$ 500.994,00	77,08
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 17.373,30	R\$ 208.479,60	32,07
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 24.376,20	R\$ 292.514,40	45,00

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 24.376,20
Mês 2	R\$ 24.376,20
Mês 3	R\$ 24.376,20
Mês 4	R\$ 24.376,20
Mês 5	R\$ 24.376,20
Mês 6	R\$ 24.376,20
Mês 7	R\$ 24.376,20

Plano de Negócio -

Mês 8	R\$ 24.376,20
Mês 9	R\$ 24.376,20
Mês 10	R\$ 24.376,20
Mês 11	R\$ 24.376,20
Mês 12	R\$ 24.376,20
Ano 1	R\$ 292.514,40



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 270.487,92
Lucratividade	45,00 %
Rentabilidade	95,93 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 1 mes

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 5,00 %	Receita (otimista) 5,00 %
------------------------------------	----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 54.167,10	100,00	R\$ 51.458,75	100,00	R\$ 56.875,46	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 8.333,40	15,38	R\$ 7.916,73	15,38	R\$ 8.750,07	15,38
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 4.084,20	7,54	R\$ 3.879,99	7,54	R\$ 4.288,41	7,54
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 12.417,60	22,92	R\$ 11.796,72	22,92	R\$ 13.038,48	22,92
3. Margem de contribuição	R\$ 41.749,50	77,08	R\$ 39.662,03	77,08	R\$ 43.836,98	77,08
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 17.373,30	32,07	R\$ 17.373,30	33,76	R\$ 17.373,30	30,55
Resultado Operacional	R\$ 24.376,20	45,00	R\$ 22.288,73	43,31	R\$ 26.463,68	46,53

Ações corretivas e preventivas:

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <p>Qualidade e variedade das mudas, sementes Certificadas, supervisionadas por um engenheiro agrônomo</p> <p>Parceria com Universidade (UNIFEOB)</p> <p>Vendas sobre encomenda</p> <p>Existência de experiências bem sucedidas de associativismo e cooperativismo na região.</p> <p>Avanço obtido com a atividade de mudas de café em alguns polos localizados da região, servindo como exemplo e atrativo para futuros clientes.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Aumento na demanda de café</p> <p>Aumento nas exportações de café</p> <p>Disponibilidade de recursos hídricos para irrigação</p> <p>Na nossa região clima adequado para produção de mudas de café</p> <p>Incentivo à implantação de agroindústrias familiares pelo governo federal.</p> <p>Permite expandir o mercado de comercialização</p>
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <p>Não tem capital de giro</p> <p>Não possui controle financeiro.</p> <p>Espaço físico pequeno</p> <p>Linha de produto muito reduzida.</p> <p>Preço acima dos concorrentes</p>	<p>AMEAÇAS</p> <p>Fator climático com chuva de granizo ou estiagem, mudança no cenário econômico.</p> <p>Aumento na concorrência</p> <p>Divergência nas normas legislativas (Ministério da agricultura, e da defesa agropecuária</p> <p>Descontinuidade de ações governamentais pela mudança de dirigentes</p> <p>Baixo preço de café no mercado</p>

Ações:

FAZER UM CONTROLE FINANCEIRO MELHOR , EX: FAZER PLANILIA COM RECEITAS E GASTOS .

AQUIDIRIR UM ESPAÇO MAIOR PARA PODER CRESCER .

TENTAR NEGOCIAR COM FORNECEDORES COM PREÇOS MELHORES , PARA PODER COMPETIR DE IGUAL PARA IGUAL COM O PREÇO E COM O DIFERENCIAL DAS MUDAS DE CAFÉ

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

É POSSÍVEL INOVAR NO MÉTODO DE PRODUÇÃO, ADOTANDO UM SISTEMA DE IRRIGAÇÃO AUTOMATIZADO, CORTANDO GASTOS COM FUNCIONARIOS E EVITANDO O DESPERDÍCIO DE ÁGUA. PARA AUMENTAR A PRODUÇÃO SERIA NECESSÁRIO ADQUIRIR UM ESPAÇO FÍSICO MAIOR PARA O PLANTIU DE MAIS MUDAS.

PODEMOS MELHORAR A QUALIDADE DAS MUDAS FAZENDO O TRANSPORTE DAS MESMA ATE SEU DESTINI FINAL PARA O PLANTIU, PARA EVITAR PERDA.

NÃO HA COMO PRODUZIR MAIS RAPIDO , POIS AS MUDAS TEM O SEU CICLO , E NÃO DEPENDE DA AÇÃO HUMANA.

NÃO SERIA VIÁVEL AUMENTAR O PREÇO , JA QUE TEMOS PREÇO UM POUCO ACIMA DOS CONCORENTES , DEVIDO A QUALIDADE DAS MUDAS , QUE É SUPERIOR QUE AS DOS CONCORRENTES , SERIA ARRISCADO AUMENTAR O PREÇO POIS PERDERIAMOS MUITOS CLIENTES.

TAMBÉM NÃO SERIA VIAVEL VENDER MAIS BARATO , POIS NÃO COBRIRIA OS GASTOS COM A PRODUÇÃO .ambém nao seria viável vender mais barato pois não cobriria o custo da produção.

PARA AUMENTAR AS VENDAS É NECESSÁRIO INVESTIR MIAS EM PROPAGANDAS , DIVULGANDO SUAS MUDAS E EXPLICANDO O SEU DIFERENCIAL DO PRODUTO.

Termo de Aceite

SOFTWARE CEPN 3.0 - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

O software tem como objetivo oferecer uma ferramenta simples e prática para a elaboração de um plano de negócios. Criar uma empresa é um desafio e o plano de negócios, enquanto instrumento de planejamento, é adotado em todo o mundo, por diversas instituições e por empresas dos mais diversos porte e setores.

Um plano de negócios tem como proposta fazer com que o empreendedor seja capaz de estimar se, a partir da sua visão de futuro, experiência e conhecimento de mercado, seu projeto é viável ou não. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, evita que erros sejam cometidos pela falta de análise.

O sistema foi preparado para orientá-lo no preenchimento de cada seção do plano a partir das informações coletadas por você. Para ajudá-lo, a ferramenta explica as etapas do plano, apresentando dicas, alertas e recomendações. Os exemplos disponibilizados são fictícios, de natureza pedagógica e trazem informações e valores meramente ilustrativos.

Informações Gerais

- Um plano de negócios não garante por si só o sucesso de uma empresa. Fatores externos também influenciam o negócio, portanto monitore ameaças e oportunidades.
- Fatores internos também determinam a existência e o crescimento de uma empresa. Esses fatores estão sob controle do empreendedor e são relacionados à implantação de controles e à uma gestão eficiente.
- Informação é a matéria-prima para qualquer ação de planejamento e quanto mais precisa for, maior será a qualidade do plano de negócios. Portanto, leia revistas especializadas, consulte associações e entidades do seu segmento, participe de feiras e cursos, faça pesquisas na Internet, converse com outros empresários, clientes, fornecedores e especialistas (consultores, contabilistas, advogados, etc.).
- O plano de negócio deve ser revisado periodicamente, pois é flexível e está sujeito a ajustes em função das mudanças no mercado ou do ambiente interno da empresa.
- Apesar do plano ser um instrumento de gestão importante, há outras ferramentas que devem ser utilizadas por você na administração da empresa.
- O plano de negócios pode ser solicitado por uma instituição financeira ou por um investidor para a captação de recursos. Entretanto, este plano não assegura a obtenção dos recursos em si, pois cada instituição tem processos próprios, requisitos e exigências.
- Um plano de negócio pode ser utilizado para obter sócios e investidores, estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo buscar recursos. Porém, o usuário mais importante do plano de negócios é o próprio empreendedor.

Tenho ciência e concordo com os termos acima.

dirceu donizetti barbosa