

Granja São Bento

Elaborado por: Grupo Rio 2017

Data criação: 15/11/2017 17h06min

Data Modificação: 20/11/2017 11h14min

Tipo Empresa: Empresa em expansão

- 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

A Granja São Bento, uma empresa recém criada no mercado, se dispõe na criação de frangos para corte. Através das estratégias do plano de negócio, será possível perceber quais as expectativas a longo e médio prazo da empresa e quais serão os desafios a serem ultrapassados. Através da gestão de custos, será possível estabelecer qual será o andamento da empresa, os impostos a serem pagos, e quais pontos precisam de uma nova estratégia. A divulgação do negocio é essencial para que as Empresas interessadas no ramo de corte aviário conheça a empresa, e estabelecendo seus pontos fortes e fracos, as ameaças e oportunidades, a empresa terá condições de crescer no mercado.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 185.411,71
Lucratividade	10,81 %
Rentabilidade	31,56 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 3 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Luis Antônio Carvalho Petreca		
Endereço:	Rua C		
Cidade:	São João Da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
	Otimista, sempre busca um planejamento para a melhor decisão. Em sua propriedade, assume papel de líder e proprietário, direcionando seus funcionários para o sucesso.		
Atribuições:			
	Desempenhar as tarefas dispostas com zelo e responsabilidade; Estar sempre à disposição, caso surja algum problema;		

1.3 - Missão da empresa

Missão: Produzir frangos com qualidade diferenciada por meio da correta gestão do aviário, satisfazendo as necessidades dos nossos parceiros.

Visão: Ser reconhecida no setor como uma granja de excelência, por entregar frangos de alta qualidade, com o compromisso de aperfeiçoamento contínuo da gestão e dos processos, além da responsabilidade ambiental e social em nossas atividades.

Valores:

Respeito aos animais – oferecer condições e tratamento adequados aos animais buscando o aumento da eficiência produtiva por meio do bem estar animal;

Respeito ao Meio Ambiente - Agir de forma consciente e incentivar práticas, ações e iniciativas em benefício do meio ambiente, visando á minimização dos impactos ambientais da atividade;

Responsabilidade Social – Promover o desenvolvimento de nossos colaboradores e da sociedade onde estamos inseridos;

Compromisso com os nossos parceiros – buscar atender as necessidades, prazos e metas de nossos parceiros;

Excelência e Qualidade - Melhoria Contínua dos nossos processos;

Transparência - Manter uma comunicação clara e objetiva com nossos parceiros, colaboradores e fornecedores;

Honestidade - Trabalhar com honestidade e ética sempre, construindo relações duradouras com nossos colaboradores e parceiros.

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	Luis Antônio Carvalho Petreca	R\$ 74.531,36	100,00
Total		R\$ 74.531,36	100,00

1.8 - Fonte de recursos

O capital social é composto por recursos próprios do empreendedor.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

-Pessoa Jurídica(Integradora) em que seu principal ramo é a venda de aves de corte, e que buscam um produtor capaz de atender suas exigências com responsabilidade e dedicação.

-Agricultores que seu principal ramo é a utilização da cama para fins de adubo.

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

Clientes em que busca em um produtor a segurança de que seus animais serão bem tratados e crescerão com qualidade, e que estes estejam dispostos a atender as demandas da empresa.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Como se trata de uma empresa prestadora de serviços, seus clientes são internos e únicos, no caso em questão, seu único cliente é a Integradora.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
---------	-----------	-------	------------------------	-------------	-------------	-----------------------

Conclusões

Por se tratar de uma empresa que presta serviços, não existem concorrentes, todavia, existe a coopetição entre os granjeiros, que ao mesmo tempo em que há entre eles uma cooperação, existe também a competição em determinadas tarefas.

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	Frango	Holambra Alimentos	R\$ 0,55 cada ave	Pagamento é efetuado à 30 dias após a entrega das aves	45 dias	Holambra, SP

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Criação de Frangos

Nº	Produtos / Serviços
1	Frango
2	Cama de Frango para fins de adubo

3.2 - Preço

O pagamento será efetuado em 75 dias, levado em consideração a entrada das aves na granja até a entrega do produto final. Este pagamento levará em conta a curva entre taxa de mortalidade e a taxa de conversão alimentar, que possibilitará o preço do kilo vivo.

3.3 - Estratégias promocionais

O produtor não desenvolve estratégias promocionais devido ao fato de não ter mais que um cliente, exceto, se surgir uma oportunidade de ampliação do negócio com o arrendamento de uma nova granja. Neste caso, o produtor responsável pela granja a ser arrendada, poderá ser convidado a conhecer o trabalho desenvolvido na granja.

3.4 - Estrutura de comercialização

Para a empresa, sua obrigação será a criação dos frangos, em que estes chegam na sua propriedade e ficam nela por aproximadamente 45 dias. Neste período, os frangos passam por um alto padrão de qualidade, com rações e cuidados exigidos pela empresa, e quando estão no tamanho e peso exigidos, são devolvidos para a Integradora. A comercialização e distribuição ocorrem por meio da empresa que retira os frangos da propriedade.

3.5 - Localização do negócio

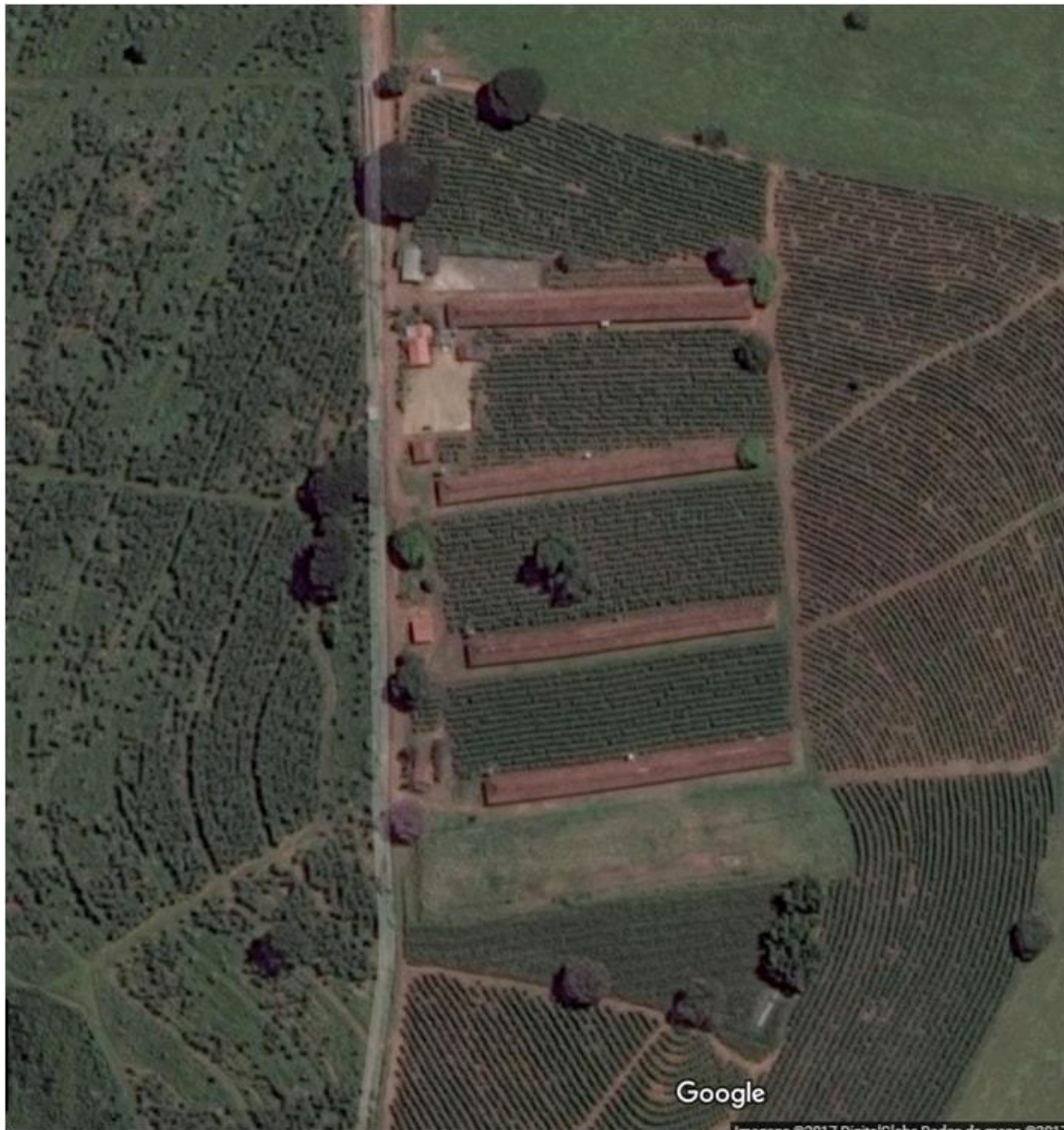
Endereço:	Zona Rural
Bairro:	Gramínea
Cidade:	Santo Antônio do Jardim
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3623-5667
Fone 1:	(19) 9992-3495
Fax:	() -

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

A localização da empresa permite um melhor habitat para as aves, a aproximação de suas origens, permite ao frango, uma melhor adaptação.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

60 mil aves

4.3 - Processos operacionais

A empresa Granja São Bento é uma empresa prestadora de serviços, nela compete à criação de frangos, desde a sua entrega à sua devolução para a Integradora, conforme relacionado abaixo:

- Preparação da Granja: Limpeza; Lavagem; Desinfecção e Montagem da Cama;

- Preparação do Pinteiro: Montagem arcos; Alimentador Infantil;

- Recepção;

- Acompanhamento da Criação:

* Até 15 dias: Cuidado com o aquecimento ;

* Nos 15 dias finais: Cuidado com a refrigeração;

* Conforto térmico, Alimentação e Água: Ventilação, Aquecimento, Aeração, Nebulização;

- Exame da Cama: É feito pela integradora para medir o nível de amônia na cama. Esse exame é feito uma única vez nos primeiros 15 dias;

-Retirada dos Animais;

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Auxiliar de Serviços Gerais	- Disposição - Agilidade - Experiência no ramo
2	Granjeiro	- Registro em CTPS na função - Responsabilidade e Dedicação

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
SUB-TOTAL (B)				R\$ 0,00

C – Equipamentos

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

D – Móveis e Utensílios

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

E – Veículos

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

F – Computadores

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

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):				R\$ 0,00
--	--	--	--	----------

5.2 - Estoque inicial

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

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
Frango	100,00	75	75,00
Prazo médio total			75

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Ciclo	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	75
2. Estoques – necessidade média de estoques	45
Subtotal Recursos fora do caixa	120
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	90

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 11.274,71
2. Custo variável mensal	R\$ 4.902,41

3. Custo total da empresa	R\$ 16.177,12
4. Custo total diário	R\$ 539,24
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	90
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 48.531,36

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 48.531,36
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 48.531,36

5.4 - Investimentos pré-operacionais

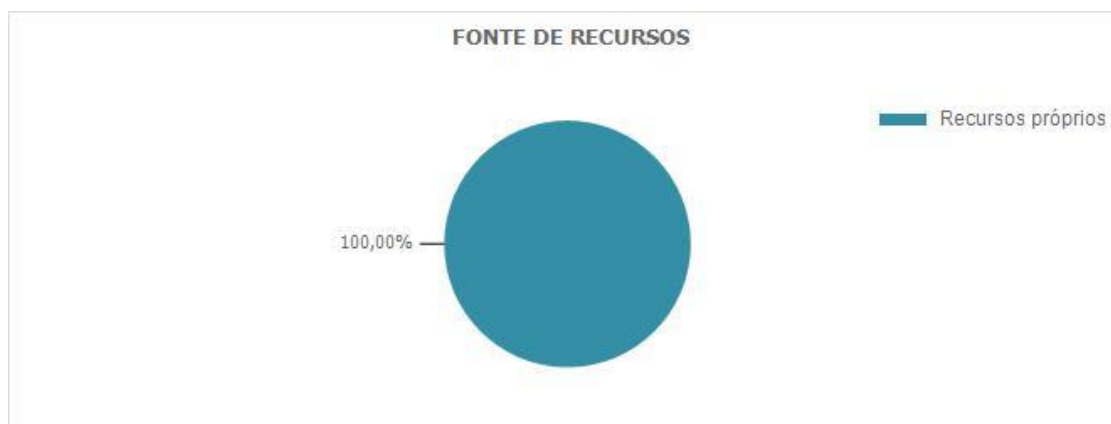
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 0,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 26.000,00
Divulgação	R\$ 0,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 0,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 26.000,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 0,00	0,00
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 48.531,36	65,12
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 26.000,00	34,88
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 74.531,36	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 74.531,36	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 74.531,36	100,00



5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Frango	24250	R\$ 0,55	R\$ 13.337,50
2	Cama de Frango para fins de Adubo	32	R\$ 150,00	R\$ 4.800,00
TOTAL				R\$ 18.137,50

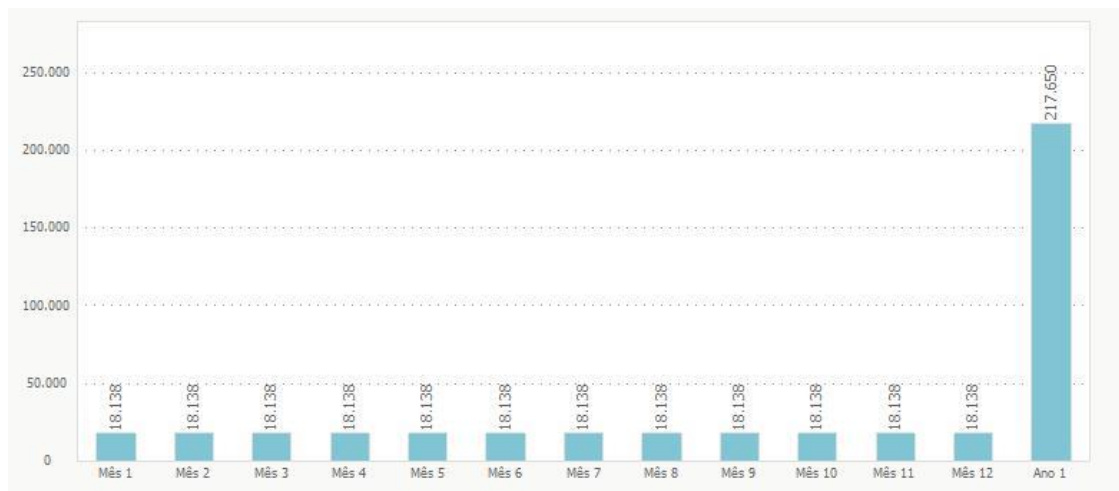
Projeção das Receitas:

- 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\$ 18.137,50
Mês 2	R\$ 18.137,50
Mês 3	R\$ 18.137,50

Plano de Negócio -

Mês 4	R\$ 18.137,50
Mês 5	R\$ 18.137,50
Mês 6	R\$ 18.137,50
Mês 7	R\$ 18.137,50
Mês 8	R\$ 18.137,50
Mês 9	R\$ 18.137,50
Mês 10	R\$ 18.137,50
Mês 11	R\$ 18.137,50
Mês 12	R\$ 18.137,50
Ano 1	R\$ 217.650,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Frango

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Lenha	1	R\$ 0,03	R\$ 0,03
Energia	1	R\$ 0,14	R\$ 0,14
TOTAL			R\$ 0,17

Produto: Cama de Frango para fins de adubo

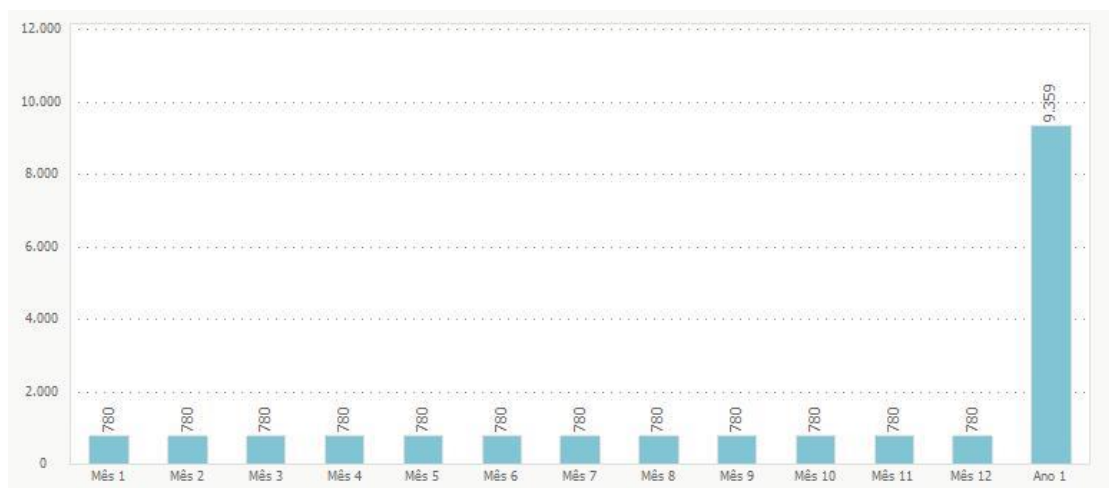
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	2,30	R\$ 18.137,50	R\$ 417,16
Comissões (Gastos com Vendas)	2,00	R\$ 18.137,50	R\$ 362,75
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 18.137,50	R\$ 0,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 18.137,50	R\$ 0,00

Total Impostos			R\$ 417,16
Total Gastos com Vendas			R\$ 362,75
Total Geral (Impostos + Gastos)			R\$ 779,91

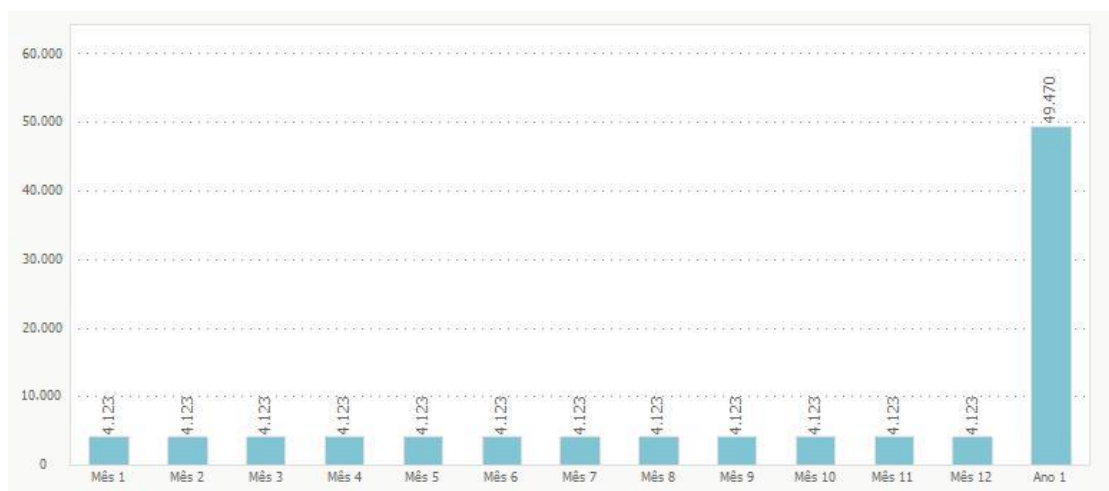
Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 779,91
Mês 2	R\$ 779,91
Mês 3	R\$ 779,91
Mês 4	R\$ 779,91
Mês 5	R\$ 779,91
Mês 6	R\$ 779,91
Mês 7	R\$ 779,91
Mês 8	R\$ 779,91
Mês 9	R\$ 779,91
Mês 10	R\$ 779,91
Mês 11	R\$ 779,91
Mês 12	R\$ 779,91
Ano 1	R\$ 9.358,92



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	Frango	24250	R\$ 0,17	R\$ 4.122,50
2	Cama de Frango para fins de Adubo	32	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 4.122,50

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 4.122,50
Mês 2	R\$ 4.122,50
Mês 3	R\$ 4.122,50
Mês 4	R\$ 4.122,50
Mês 5	R\$ 4.122,50
Mês 6	R\$ 4.122,50
Mês 7	R\$ 4.122,50
Mês 8	R\$ 4.122,50
Mês 9	R\$ 4.122,50
Mês 10	R\$ 4.122,50
Mês 11	R\$ 4.122,50
Mês 12	R\$ 4.122,50
Ano 1	R\$ 49.470,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Granjeiro	1	R\$ 1.450,00	R\$ 1.450,00	33,00	R\$ 478,50	R\$ 1.928,50
Auxiliar de Serviços Gerais	1	R\$ 937,00	R\$ 937,00	33,00	R\$ 309,21	R\$ 1.246,21
TOTAL	2		2.387,00		R\$ 787,71	R\$ 3.174,71

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Total			R\$ 0,00	R\$ 0,00

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 0,00
Telefone + internet	R\$ 50,00
Honorários do contador	R\$ 200,00
Pró-labore	R\$ 2.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1.200,00
Salários + encargos	R\$ 3.174,71
Material de limpeza	R\$ 0,00
Material de escritório	R\$ 0,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 700,00
Depreciação	R\$ 0,00
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
Financiamento	R\$ 1.050,00
Ajuda de Custo	R\$ 500,00
Arrendamento	R\$ 2.400,00

TOTAL**R\$ 11.274,71****Projeção dos Custos:**

(x) Sem expectativa de crescimento

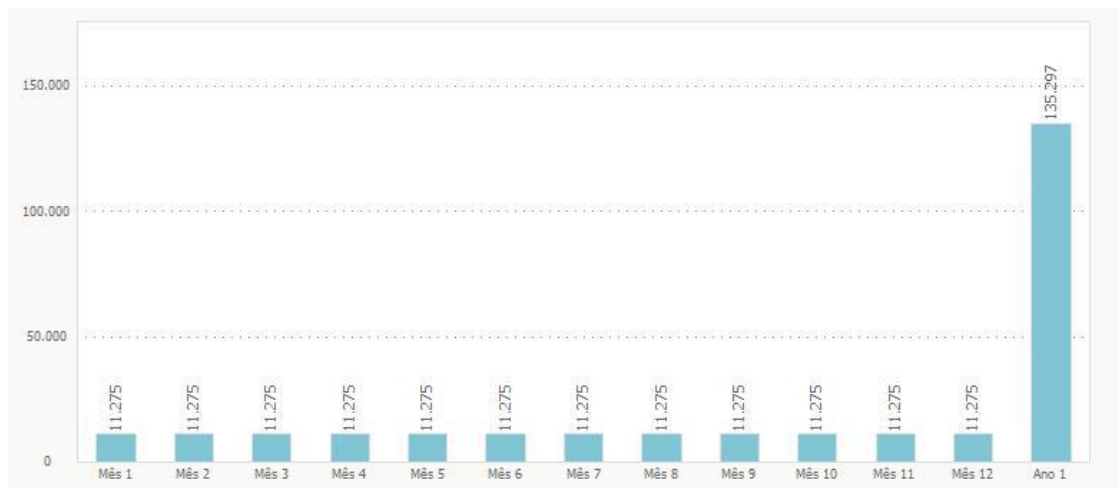
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

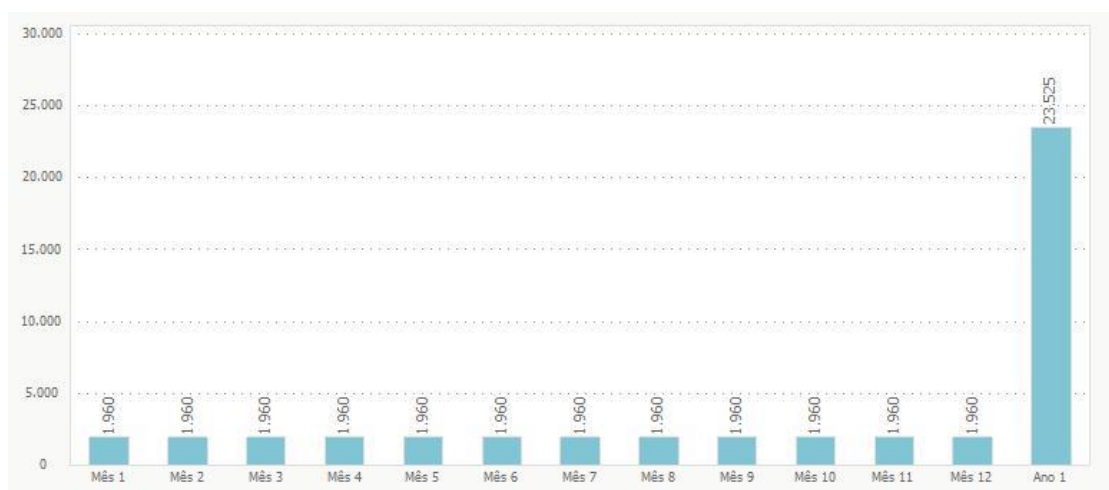
() Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 11.274,71
Mês 2	R\$ 11.274,71
Mês 3	R\$ 11.274,71
Mês 4	R\$ 11.274,71
Mês 5	R\$ 11.274,71
Mês 6	R\$ 11.274,71
Mês 7	R\$ 11.274,71
Mês 8	R\$ 11.274,71
Mês 9	R\$ 11.274,71
Mês 10	R\$ 11.274,71
Mês 11	R\$ 11.274,71
Mês 12	R\$ 11.274,71
Ano 1	R\$ 135.296,52

**5.13 - Demonstrativo de resultados**

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 18.137,50	R\$ 217.650,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 4.122,50	R\$ 49.470,00	22,73
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 417,16	R\$ 5.005,92	2,30
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 362,75	R\$ 4.353,00	2,00
Total de custos Variáveis	R\$ 4.902,41	R\$ 58.828,92	27,03
3. Margem de Contribuição	R\$ 13.235,09	R\$ 158.821,08	72,97
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 11.274,71	R\$ 135.296,52	62,16
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 1.960,38	R\$ 23.524,56	10,81

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 1.960,38
Mês 2	R\$ 1.960,38
Mês 3	R\$ 1.960,38
Mês 4	R\$ 1.960,38
Mês 5	R\$ 1.960,38
Mês 6	R\$ 1.960,38
Mês 7	R\$ 1.960,38
Mês 8	R\$ 1.960,38
Mês 9	R\$ 1.960,38
Mês 10	R\$ 1.960,38
Mês 11	R\$ 1.960,38
Mês 12	R\$ 1.960,38
Ano 1	R\$ 23.524,56



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 185.411,71
Lucratividade	10,81 %
Rentabilidade	31,56 %
Prazo de Retorno do Investimento	3 anos e 3 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações Preventivas e Corretivas

Receita (pessimista)	10,00 %	Receita (otimista)	10,00 %
-----------------------------	---------	---------------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 18.137,50	100,00	R\$ 16.323,75	100,00	R\$ 19.951,25	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 4.122,50	22,73	R\$ 3.710,25	22,73	R\$ 4.534,75	22,73
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 417,16	2,30	R\$ 375,44	2,30	R\$ 458,88	2,30
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 362,75	2,00	R\$ 326,48	2,00	R\$ 399,03	2,00
Total de Custos Variáveis	R\$ 4.902,41	27,03	R\$ 4.412,17	27,03	R\$ 5.392,65	27,03
3. Margem de contribuição	R\$ 13.235,09	72,97	R\$ 11.911,58	72,97	R\$ 14.558,60	72,97
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 11.274,71	62,16	R\$ 11.274,71	69,07	R\$ 11.274,71	56,51
Resultado Operacional	R\$ 1.960,38	10,81	R\$ 636,87	3,90	R\$ 3.283,89	16,46

Ações corretivas e preventivas:

- Elaboração de Relatórios Diários
- Profissionais Mais Capacitados
- Melhor Gestão Administrativa
- Redução de Funcionários
- Refinanciamento

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	<p>FORÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3% de taxa de mortalidade das aves • Previsibilidade da Receita • Gestão Organizacional • Suporte Técnico 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comercialização da cama de frango • Novas tecnologias agregados ao manuseio das aves • Tornar-se produtor de frangos semi- caipira • Criar filiais • Auxílio do Governo ao Produtor Rural
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ameaça à Granja • Mortalidade das aves • Investimentos em instalações por conta do integrado • Pouco poder de negociação 	<p>AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crise Aviária (doenças que possam afetar as aves) • Ser excluído da Integradora • Exigências cada vez maior do Integrador • Rigidez do contrato de integração

Ações:

- * Monitoramento do Ciclo de Criação Aviária(câmeras);
- * Cumprimento das exigências da Integradora;

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

A partir da elaboração do plano de negócio da Granja São Bento, pode-se perceber que, ao analisar seu plano operacional, com seu ciclo de manuseio, apontamos suas forças, as suas oportunidades, fraquezas e ameaças. E a partir desta análise, possíveis ações para corrigir e prevenir. Deste modo, com o cenário provável da granja, conseguimos apontar o cenário pessimista que seria em um ano 5,5 lotes, e causaria um prejuízo muito relevante, e ao mesmo tempo o cenário otimista, em que o produtor buscaria os R\$0,60 por ave, e teria como bom retorno dentro do ano. No plano financeiro, apontamos seus gastos, investimentos, e assim a elaboração de um demonstrativo de resultados, os indicadores de viabilidade e calculamos seu faturamento. E se a granja se mantiver em seu cenário provável estimado, seu retorno do investimento será em aproximadamente três anos, sendo assim, podemos orientar o nosso empreendedor que seu projeto é viável e lhe trará bons resultados em curto prazo.

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.

Grupo Rio 2017