

PLANO DE NEGÓCIO

Elaborado por: Gabriela Paulino Bruno 16000429
Grazielle Scarpel Lopes 16000961
Isadora Maria de Paula 16001509
Maryane Colozzo Verni 16000281

Data criação: 25/09/2017 22:32

Data Modificação: 20/11/2017 13:27

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

O projeto consiste no estudo de um plano de negócios para abertura de uma Cooperativa que produzirá alimentos processados. Os diferenciais do negócio será a qualidade dos alimentos e a praticidade para o dia-a-dia dos clientes.

Indicadores	Ano 1	Ano 2
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.061.116,24	R\$ 1.061.116,24
Lucratividade	10,04 %	10,04 %
Rentabilidade	27,73 %	27,73 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 8 meses	

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Miguel Bruno		
Endereço:	Rua José Roberto Ribeiro		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Experiência em agricultura familiar			
Atribuições:			
Presidente			

1.3 - Missão da empresa

MISSÃO: Atuar no Mercado com ética, qualidade e sustentabilidade.

VISÃO: Estar entre as maiores e mais rentáveis empresas do ramo de alimentos e ser reconhecida pelas práticas de respeito ao meio ambiente.

VALORES: Honestidade, bem-estar e qualidade de vida, competitividade e lucratividade, e desenvolvimento sustentável.

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
 (x) Outros: Cooperativa

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

- () Sim
 (x) 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	Miguel Bruno	R\$ 470.387,90	100,00
Total		R\$ 470.387,90	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Recursos próprios:

Equipamento e maquinas, infra – estrutura, veículo, mão de obra treinada e gestão financeira.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Pessoas físicas sendo elas homens e mulheres de qualquer idade, com famílias grandes ou pessoas que moram sozinhas, que estão dispostos a pagar por uma alimentação de qualidade que geralmente buscam a praticidade na refeição sem abrir mão da alimentação saudável; Pessoas jurídicas que atuam no ramo alimentício ou promovem eventos de porte médio ou grande.

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

Compras semanais, seus pedidos variam de consumidor para consumidor, disposto a pagar um pouco a mais. Os produtos são encontrados em hipermercados, quitandas ou a compra diretamente da empresa além da merenda escolar de São João da Boa Vista.

(Futura parceria com um aplicativo).

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Seus clientes são encontrados em São João e região, porém podem ser abrangido em todo o estado ou estados próximos.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
La Vita	Produto selecionados de alta qualidade.	Kit sopão = 6,73 Alface Romana = 5,99 Brócolis Romoso = 6,89 Alface Bola = 4,98 Rúcula Fatiada = 6,99 Média dos produtos = 6,31	À vista, 30 e 60 dias	Estrada Municipal, HBR 20, Lote J6-C Fazenda Ribeirão CEP 13825-000 – Holambra – SP	Compra direto, site ou telefone.	Atendimento diferenciado, Confiança.
Verduras Jordão	Alimentos selecionados de alta qualidade e mix de variedades.	200g Mix (Rúcula, Beterraba e Cenoura) = 5,99 180g Chicória = 5,99 200g Couve picada = 5,99 200g Salada tropical (Rúcula, Beterraba, Cenoura, Acelga, Repolho verde e roxo) = 5,99 250g Pé de Alface = 4,99 200g Rúcula picada = 4,99 200g Agrião e Rúcula = 4,99 120g Cheiro Verde Picado = 5,99	À vista, 30 e 60 dias	Sítio Sto. Antônio - Cx. Postal 14 Areia Branca - Esp. Sto. Pinhal - SP	Atendimento direto, telefone e e-mail	Atendimento diferenciado

		Media dos Produtos = 5,49				
Qualitá	Primeira linha	Alface Americana 170g = 5,89 Alface Crespa 170g = 6,29 Couve manteiga corte fino 180g = 4,99 Mandioquinha fatiada 350g = 7,79 Valor médio = 6,24	Á vista, 30 e 60 dias	Pão de Açúcar e Extra	Diferenciado	Venda nos supermercados

Conclusões

Analisando os concorrentes podemos afirmar que a Verdura Jordão está presente em grande parte dos mercados de São João da Boa Vista e Região, e é o concorrente com preços mais competitivos.

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	Tomate, Pepino, Pimentão e Maracujá.	Produtor 1	Tomate: 3,00 Kg Pepino: 1,75 Kg Pimentão verde: 3,50 Kg Pimentão colorido: 4,50 Kg	30 dias	3 vezes por semana	Sitio Vovô Nico
2	Alface, rúcula, Couve e repolho	Produtor 2	Alface: 7,37 Kg Rúcula: 8,37 Couve: 7,37 Kg Repolho: 2,87 Kg Agrião: 10,00 Kg	30 dias	3 vezes por semana	Bairro dos Braidos
3	Batata, beterraba, Alface roxa e chuchu	Produtor 3	Batata: 1,10 Kg Chuchu: 1,50 Kg Beterraba: 1,25 Kg Alface crespa, Alface americana e alface roxa: 5,00 kg	30 dias	3 vezes por semana	Sitio Horizonte, Estrada Velha de São João a Vargem Grande do Sul.
4	Cheiro Verde, Brócolis e Chicória.	Produtor 4	Cheiro Verde: 3,53 Maço Brócolis: 2,50 Kg Chicória: 1,80 Kg	30 dias	3 vezes por semana	Sitio Bela Vista, Espirito Santo Pinhal

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Verduras (Alface americana, Rúcula, Acelga, Almeirão, etc) higienizadas e processadas, 250g, saco plástico, etiqueta informativa, Cooprosã.

Mix 1 (Agião, Cenoura e Alface Americana), higienizadas e processadas, 250g, saco plástico, etiqueta informativa, Cooprosã.

Mix 2 (Beterraba, Couve e Alface Crespa e Alface roxa), 250g, higienizadas e processadas, 250g, saco plástico, etiqueta informativa, Cooprosã.

Mix 3 (Beterraba comum, Beterraba Amarela e Brócolis), higienizadas e processadas, 250g, saco plástico, etiqueta informativa, Cooprosã.

Tomate Italiano, selecionados e higienizados, bandeja de 500g, etiqueta informativa, Cooprosã

Mix 4 (Pimentão verde, colorido e vermelho), bandeja 250g, higienizados e processados, bandeja, etiqueta informativa, Cooprosã.

Nº	Produtos / Serviços
1	Verduras Processadas, embaladas em 250g
2	Mix 1, Agrião, Cenoura e Alface Americana 500g
3	Mix 2, Beterraba, Couve e Alface Crespa e Alface roxa 500g
4	Mix 3, Beterraba comum, Beterraba Amarela e Brócolis 500g
5	Tomate Italiano 500g
6	Mix 4, Pimentão verde, colorido e vermelho bandeja 400g

3.2 - Preço

Apesar de ocorrer grandes sazonalidades da matéria prima, a empresa mantém a média de seus preços, para os mesmos não serem refletidos aos seus clientes.

3.3 - Estratégias promocionais

Anúncios em jornais das regiões e revistas especializadas,

Criação de site, aplicativo e Participação em feiras, palestras e conferências do ramo;

3.4 - Estrutura de comercialização

Boca a boca, propagandas, redes sociais, pontos de venda e na própria loja.

OBS: Os produtos serão comercializados para hipermercados, quitandas ou diretamente pela empresa e para merenda escolar de São João da Boa Vista. Os pedidos poderão ser feitos por meio de contato direto, por telefone, e-mail e futuramente por meio de um aplicativo.

3.5 - Localização do negócio

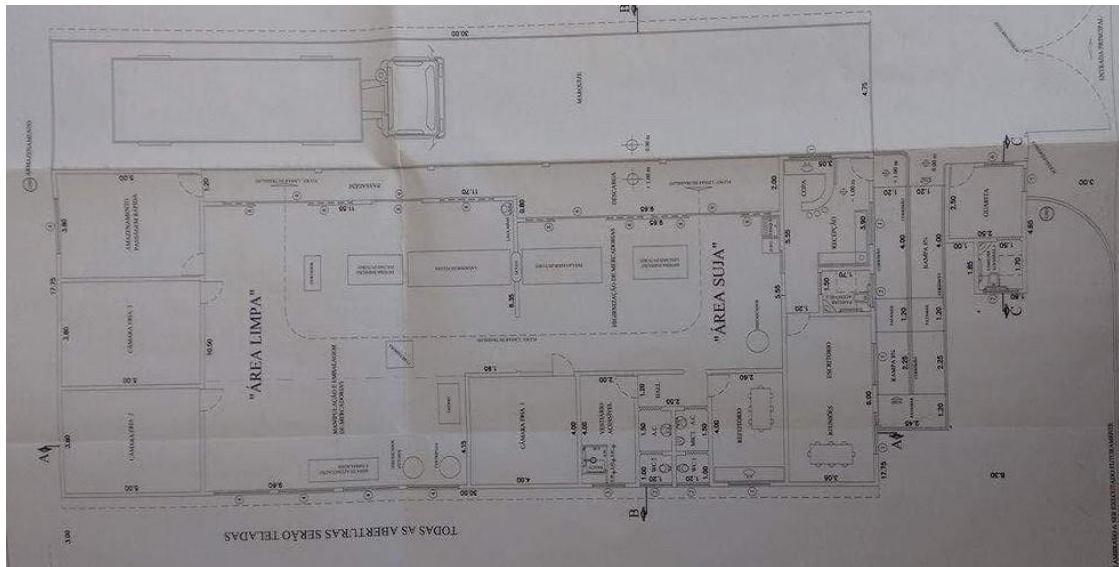
Endereço:	Avenida Jandira de Oliveira Freitas, 500
Bairro:	Distrito Industrial
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3056-6707
Fone 1:	() -
Fax:	() -

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

A empresa está localizada junto a muitas outras empresas da cidade e o terreno foi doado pela prefeitura.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

50 toneladas por mês.

4.3 - Processos operacionais

- Recebimento produto,
- Pesagem,
- Seleção,
- Limpeza,
- Higienização,
- Secagem,
- Corte específico,
- Embalagem,
- Pesagem e etiquetagem,
- Armazenamento,
- Venda e Transporte.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Operador de máquinas	Técnico ou Curso de Agroindústria, boas práticas na manipulação de alimentos e treinamento de máquinas.

2	Motorista	Curso de manuseio de alimentos e boas práticas, e CNH D
3	Auxiliar Administrativo	Administração e contabilidade

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	Centrifuga, Cubetadeira, Lavadora, Secadora, Descascadora, Tanques de Higienização, Balança.	1	R\$ 300.000,00	R\$ 300.000,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 300.000,00

C – Equipamentos

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

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
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\$ 300.000,00
---	--	--	--	-----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Embalagens	20000	R\$ 0,45	R\$ 9.000,00
2	Produtos Químicos	4	R\$ 275,00	R\$ 1.100,00
3	Matéria Prima	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
TOTAL (A)				R\$ 15.100,00

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
Média de Venda	100,00	30	30,00
Prazo médio total			30

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Pagamento médio dos fornecedores	100,00	15	15,00
Prazo médio total			15

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

Necessidade média de estoque	
Número de dias	30

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	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal Recursos fora do caixa	60
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	15

Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	45
--	----

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 48.298,60
2. Custo variável mensal	R\$ 49.160,00
3. Custo total da empresa	R\$ 97.458,60
4. Custo total diário	R\$ 3.248,62
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	45
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 146.187,90

Capital de giro (Resumo)

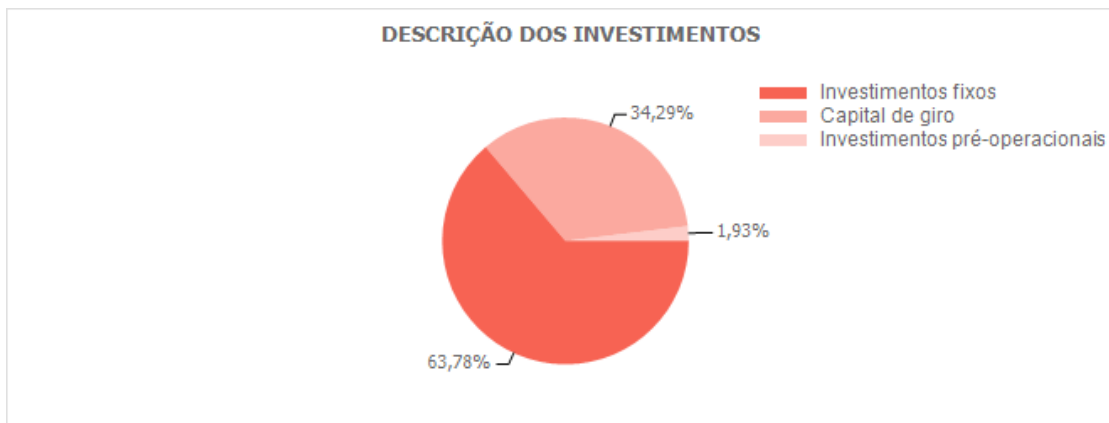
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 15.100,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 146.187,90
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 161.287,90

5.4 - Investimentos pré-operacionais

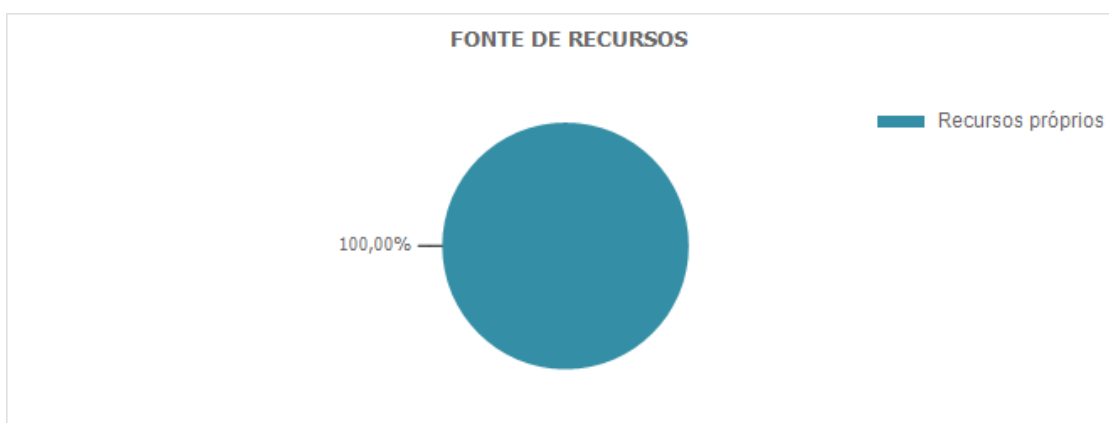
Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 5.000,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 3.100,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 1.000,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 9.100,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 300.000,00	63,78
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 161.287,90	34,29
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 9.100,00	1,93
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 470.387,90	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 470.387,90	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 470.387,90	100,00



5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Verduras Processadas, embaladas em 250g	4000	R\$ 5,00	R\$ 20.000,00
2	Mix 1, Agrião, Cenoura e Alface Americana 500g	5000	R\$ 4,49	R\$ 22.450,00
3	Mix 2, Beterraba, Couve e Alface Crespa e Alface roxa 500g	4000	R\$ 5,99	R\$ 23.960,00
4	Mix 3, Beterraba comum, Beterraba Amarela e Brócolis 500g	5000	R\$ 5,99	R\$ 29.950,00

5	Tomate Italiano 500g	3000	R\$ 2,99	R\$ 8.970,00
6	Mix 4, Pimentão verde, colorido e vermelho bandeja 400g	1000	R\$ 3,00	R\$ 3.000,00
TOTAL				R\$ 108.330,00

Projeção das Receitas:

(x) Sem expectativa de crescimento

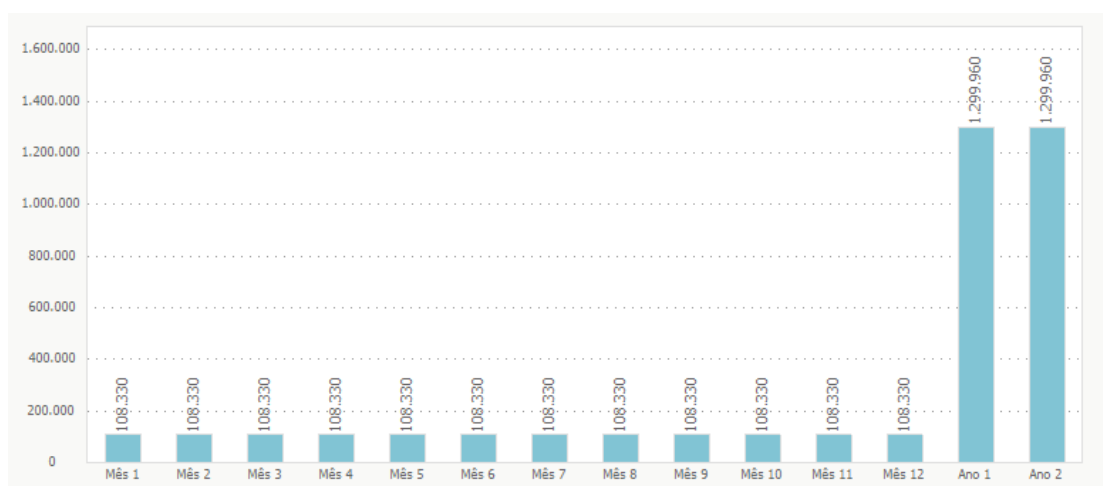
() Crescimento a uma taxa constante:

0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 108.330,00
Mês 2	R\$ 108.330,00
Mês 3	R\$ 108.330,00
Mês 4	R\$ 108.330,00
Mês 5	R\$ 108.330,00
Mês 6	R\$ 108.330,00
Mês 7	R\$ 108.330,00
Mês 8	R\$ 108.330,00
Mês 9	R\$ 108.330,00
Mês 10	R\$ 108.330,00
Mês 11	R\$ 108.330,00
Mês 12	R\$ 108.330,00
Ano 1	R\$ 1.299.960,00
Ano 2	R\$ 1.299.960,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Verduras Processadas, embaladas em 250g

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo médio	1	R\$ 2,25	R\$ 2,25
TOTAL			R\$ 2,25

Produto: Mix 1, Agrião, Cenoura e Alface Americana 500g

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo médio	1	R\$ 2,02	R\$ 2,02
TOTAL			R\$ 2,02

Produto: Mix 2, Beterraba, Couve e Alface Crespa e Alface roxa 500g

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo médio	1	R\$ 2,79	R\$ 2,79
TOTAL			R\$ 2,79

Produto: Mix 3, Beterraba comum, Beterraba Amarela e Brócolis 500g

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo médio	1	R\$ 2,70	R\$ 2,70
TOTAL			R\$ 2,70

Produto: Tomate Italiano 500g

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo médio	1	R\$ 1,35	R\$ 1,35
TOTAL			R\$ 1,35

Produto: Mix 4, Pimentão verde, colorido e vermelho bandeja 400g

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo médio	1	R\$ 1,35	R\$ 1,35
TOTAL			R\$ 1,35

5.8 - Custos de comercialização

		APURAÇÃO			
		PIS	COFINS	Total folha de salários	PIS
Mês	Receita	0,65%	3,00%		1,00%
Janeiro	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Fevereiro	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Março	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Abril	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Maio	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Junho	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Julho	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Agosto	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Setembro	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Outubro	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Novembro	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Dezembro	R\$ 108.330,00	R\$ 704,15	R\$ 3.249,90	R\$ 41.084,90	R\$ 410,85
Total		R\$ 8.449,74	R\$ 38.998,80	-	R\$ 4.930,19
Total			R\$ 52.378,73		

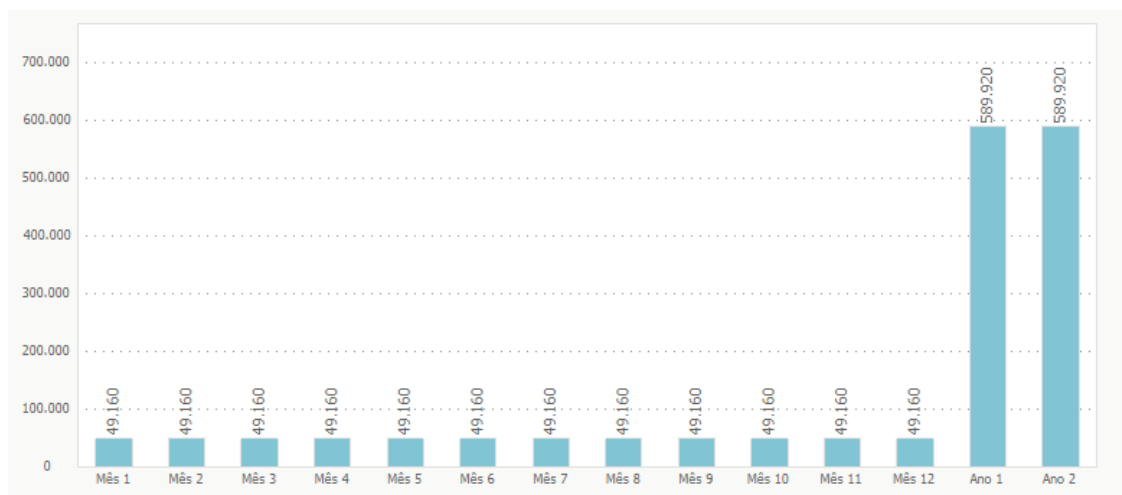
		FUNRURAL
Mês	Receita	2,3%
Janeiro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Fevereiro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Março	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Abril	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Maio	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Junho	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Julho	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Agosto	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Setembro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Outubro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Novembro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Dezembro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Total		R\$ 29.899,08

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	Verduras Processadas, embaladas em 250g	4000	R\$ 2,25	R\$ 9.000,00
2	Mix 1, Agrião, Cenoura e Alface Americana 500g	5000	R\$ 2,02	R\$ 10.100,00
3	Mix 2, Beterraba, Couve e Alface Crespa e Alface roxa 500g	4000	R\$ 2,79	R\$ 11.160,00
4	Mix 3, Beterraba comum, Beterraba Amarela e Brócolis 500g	5000	R\$ 2,70	R\$ 13.500,00
5	Tomate Italiano 500g	3000	R\$ 1,35	R\$ 4.050,00
6	Mix 4, Pimentão verde, colorido e vermelho bandeja 400g	1000	R\$ 1,35	R\$ 1.350,00
TOTAL				R\$ 49.160,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 49.160,00
Mês 2	R\$ 49.160,00
Mês 3	R\$ 49.160,00
Mês 4	R\$ 49.160,00
Mês 5	R\$ 49.160,00
Mês 6	R\$ 49.160,00
Mês 7	R\$ 49.160,00
Mês 8	R\$ 49.160,00
Mês 9	R\$ 49.160,00

Mês 10	R\$ 49.160,00
Mês 11	R\$ 49.160,00
Mês 12	R\$ 49.160,00
Ano 1	R\$ 589.920,00
Ano 2	R\$ 589.920,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Auxiliar Administrativo	2	R\$ 1.258,00	R\$ 2.516,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 2.516,00
Motorista	1	R\$ 1.569,00	R\$ 1.569,00	0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.569,00
Operador de máquinas	10	R\$ 1.470,36	R\$ 14.703,60	0,00	R\$ 0,00	R\$ 14.703,60
TOTAL	13		18.788,60		R\$ 0,00	R\$ 18.788,60

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 300.000,00	10,00	R\$ 30.000,00	R\$ 2.500,00
Total			R\$ 30.000,00	R\$ 2.500,00

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 0,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 0,00
Energia elétrica	R\$ 400,00
Telefone + internet	R\$ 160,00
Honorários do contador	R\$ 600,00
Pró-labore	R\$ 23.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1.000,00
Salários + encargos	R\$ 18.788,60
Material de limpeza	R\$ 400,00
Material de escritório	R\$ 350,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 1.100,00
Depreciação	R\$ 2.500,00
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 48.298,60

Projeção dos Custos:

(x) Sem expectativa de crescimento

() Crescimento a uma taxa constante:

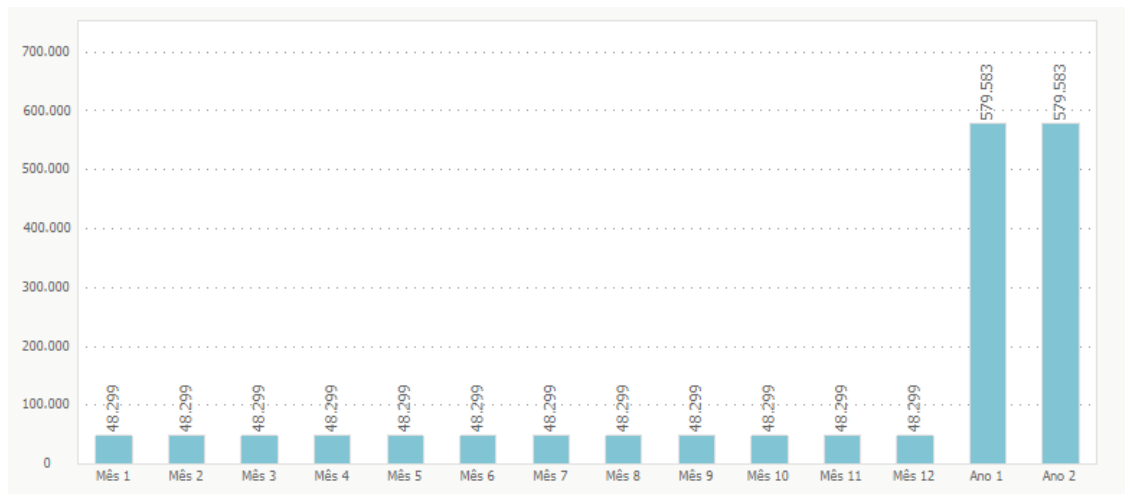
0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

0,00 % ao ano a partir do 2º ano

() Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 48.298,60
Mês 2	R\$ 48.298,60
Mês 3	R\$ 48.298,60
Mês 4	R\$ 48.298,60
Mês 5	R\$ 48.298,60
Mês 6	R\$ 48.298,60
Mês 7	R\$ 48.298,60
Mês 8	R\$ 48.298,60
Mês 9	R\$ 48.298,60
Mês 10	R\$ 48.298,60
Mês 11	R\$ 48.298,60

Mês 12	R\$ 48.298,60
Ano 1	R\$ 579.583,20
Ano 2	R\$ 579.583,20

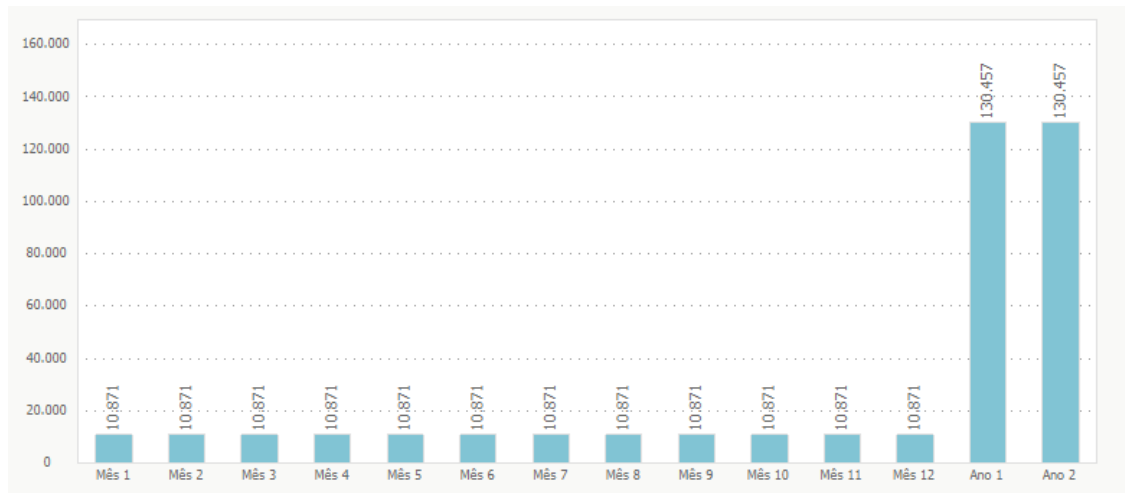


5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 108.330,00	R\$ 1.299.960,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 49.160,00	R\$ 589.920,00	45,38
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
Total de custos Variáveis	R\$ 49.160,00	R\$ 589.920,00	45,38
3. Margem de Contribuição	R\$ 59.170,00	R\$ 710.040,00	54,62
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 48.298,60	R\$ 579.583,20	44,58
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 10.871,40	R\$ 130.456,80	10,04

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 10.871,40
Mês 2	R\$ 10.871,40
Mês 3	R\$ 10.871,40
Mês 4	R\$ 10.871,40
Mês 5	R\$ 10.871,40
Mês 6	R\$ 10.871,40
Mês 7	R\$ 10.871,40

Mês 8	R\$ 10.871,40
Mês 9	R\$ 10.871,40
Mês 10	R\$ 10.871,40
Mês 11	R\$ 10.871,40
Mês 12	R\$ 10.871,40
Ano 1	R\$ 130.456,80
Ano 2	R\$ 130.456,80



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1	Ano 2
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.061.116,24	R\$ 1.061.116,24
Lucratividade	10,04 %	10,04 %
Rentabilidade	27,73 %	27,73 %
Prazo de retorno do investimento	3 anos e 8 meses	

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 15,00 %	Receita (otimista) 15,00 %
-------------------------------------	-----------------------------------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 108.330,00	100,00	R\$ 92.080,50	100,00	R\$ 124.579,50	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 49.160,00	45,38	R\$ 41.786,00	45,38	R\$ 56.534,00	45,38
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
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\$ 49.160,00	45,38	R\$ 41.786,00	45,38	R\$ 56.534,00	45,38
3. Margem de contribuição	R\$ 59.170,00	54,62	R\$ 50.294,50	54,62	R\$ 68.045,50	54,62
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 48.298,60	44,58	R\$ 48.298,60	52,45	R\$ 48.298,60	38,77
Resultado Operacional	R\$ 10.871,40	10,04	R\$ 1.995,90	2,17	R\$ 19.746,90	15,85

Ações corretivas e preventivas:

Ações corretivas:

- Elaborar uma fiscalização da matéria prima, tornando um padrão de qualidade e diminuindo as perdas na hora do processamento.

Ações preventivas:

- Elaborar um relatório de manutenção das maquinas.
- Fiscalizar o uso de EPI dos funcionários.
- Plano de Emergência, (Na falta de matéria prima, na quebra de uma máquina).

- Elaborar uma divulgação dos produtos, em mercados, quitandas, feiras etc; (elaborando estandes com apresentações, degustações e brindes com os mix).

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"> - Cooperativa interligada a Associação, pois, são composta pelos mesmos membros. Podendo assim utilizar de toda a estrutura e bens; - Variedades e diferencial dos produtos oferecidos; - Alto padrão de qualidade; - Mão de Obra especializada; - Retorno rápido (ciclo de colheita); - Rastreabilidade dos produtos. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mudanças de hábitos do consumidor (Aumento na demanda por produtos com menos agrotóxicos); - Inovações tecnológicas: administrativas, produção e vendas; - Vendas para grandes redes; - Grandes parcerias (venda em outros estados, insumos agrícolas); - Parecerias em vantagem do produtor.
PONTOS FRACOS	<p>FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manipulação de alimentos perecíveis; - Manuseio de produtos delicados; - Curto prazo de venda; - Alto custo de produção e mão de obra; - Logística de entrega; - Planejamento de marketing. 	<p>AMEAÇAS</p> <p>Sazonalidade do preço da matéria prima decorrente de:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- Alterações climáticas; 2- Aumento do preço de mudas, fertilizantes, inseticidas e outros; 3- Fator econômico; 4- Fator político. <ul style="list-style-type: none"> - Grandes concorrentes; - Demora em adquirir confiança de mercado.

Ações:

Ações corretivas:

- Elaborar uma fiscalização da matéria prima, tornando um padrão de qualidade e diminuindo as perdas na hora do processamento.

Ações preventivas:

- Elaborar um relatório de manutenção das máquinas.
- Fiscalizar o uso de EPI dos funcionários.
- Plano de Emergência, (Na falta de matéria prima, na quebra de uma máquina).

- Elaborar uma divulgação dos produtos, em mercados, quitandas, feiras etc; (elaborando estandes com apresentações, degustações e brindes com os mix).

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Com a elaboração do plano de negócios foi possível analisar as necessidades dos clientes que a cooperativa pretende atender, além de conhecer melhor o mercado em que irá atuar através do estudo dos concorrentes, onde foi comparado preços, formas de atendimento, qualidade e variedade dos produtos. Com isso chegou-se aos principais produtos que a cooperativa oferecerá, devido a demanda de mercado.

Uma análise muito importante para estudo da empresa foi a SWOT, a identificação das forças, fraquezas, ameaças e oportunidades faz a empresa se organizar para suas ações preventivas e corretivas e com elas será possível diminuir as perdas de matérias primas, através de fiscalizações, evitar que as máquinas parem com relatórios de manutenção periódicos, além de outros já citados durante o plano.

Com a análise financeira foi possível identificar todos os custos que a cooperativa terá, para que os gastos estejam planejados durante o funcionamento. O faturamento que o plano de negócio nos demonstra, ajuda na escolha da melhor forma de tributação que a empresa estará sujeita.

De acordo com todos os dados inseridos, o plano de negócios da cooperativa, que foi feito para se obter uma visão melhor do investimento é viável, o que faz os sócios acreditarem no investimento.

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.

Gabriela Paulino Bruno

Grazielle Scarpel Lopes

Isadora Maria de Paula

Maryane Colozzo Verni