

## **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
<b>Total</b>		<b>R\$ 470.387,90</b>	<b>100,00</b>

## 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	Sítio 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	Sítio 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	Sítio Bela Vista, Espírito 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 (Agrião, 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.



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
<b>SUB-TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 0,00</b>

#### 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
<b>SUB-TOTAL (B)</b>				<b>R\$ 300.000,00</b>

#### C – Equipamentos

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

#### D – Móveis e Utensílios

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

#### E – Veículos

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

#### F – Computadores

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

#### TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):</b>				<b>R\$ 300.000,00</b>
---	--	--	--	-----------------------

## 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
<b>TOTAL (A)</b>				<b>R\$ 15.100,00</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
Média de Venda	100,00	30	30,00
<b>Prazo médio total</b>			<b>30</b>

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
<b>Prazo médio total</b>			<b>15</b>

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)

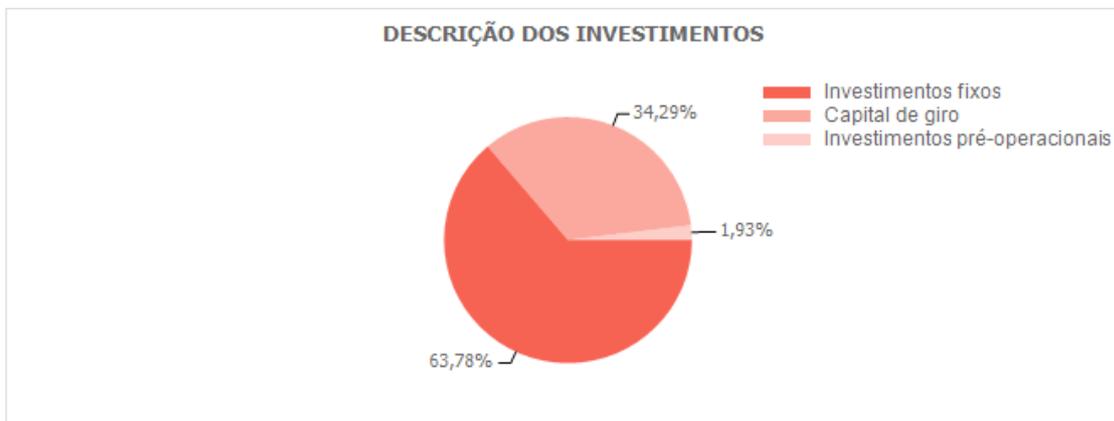
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 15.100,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 146.187,90
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 161.287,90</b>

## 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
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 9.100,00</b>

## 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
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 470.387,90</b>	<b>100,00</b>



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
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 470.387,90</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	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
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 108.330,00</b>

**Projeção das Receitas:**

(x) Sem expectativa de crescimento

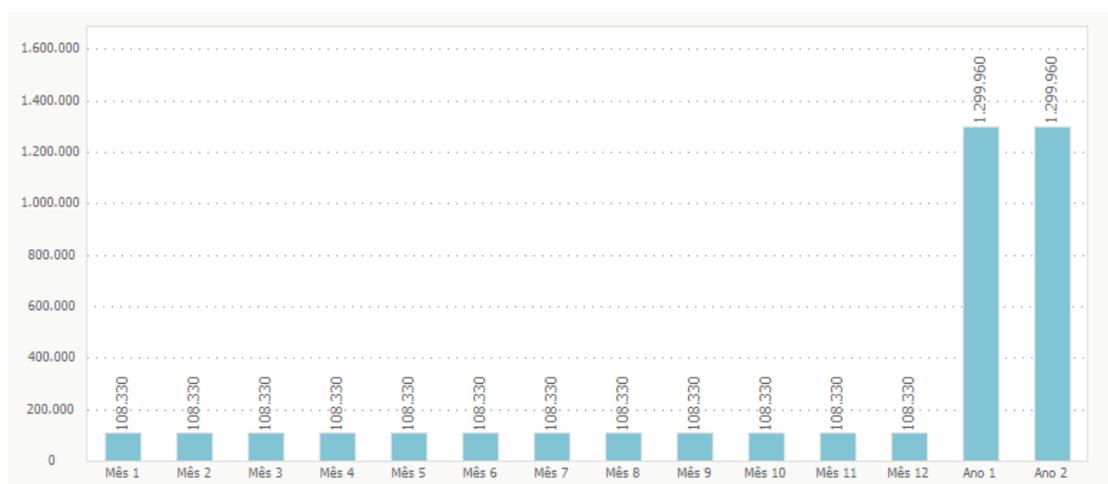
( ) Crescimento a uma taxa constante:

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
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 2,25</b>

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
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 2,02</b>

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
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 2,79</b>

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
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 2,70</b>

Produto: Tomate Italiano 500g

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

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
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1,35</b>

## 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
Maiο	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
<b>Total</b>			<b>R\$ 52.378,73</b>		

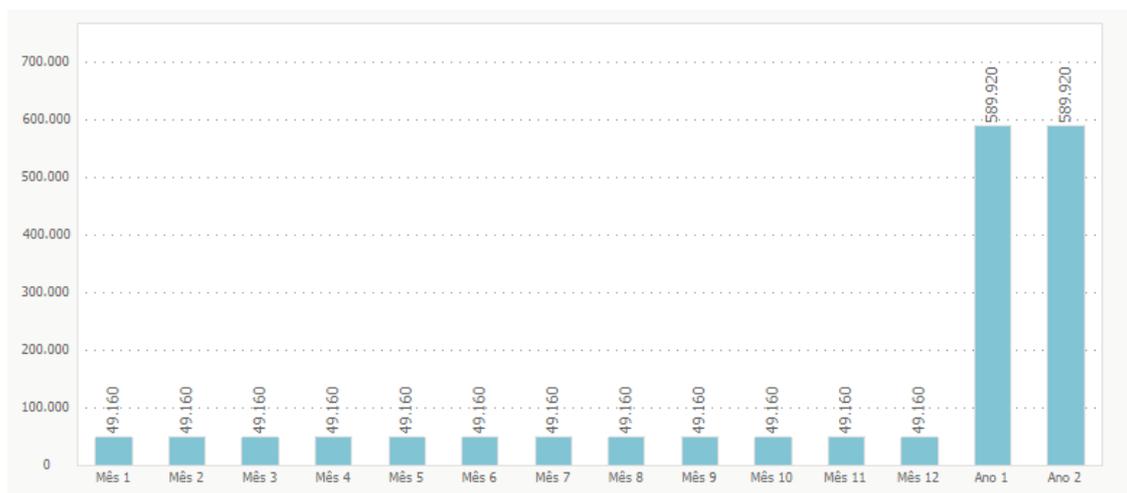
		FUNRURAL
Mês	Receita	2,3%
Janeiro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Fevereiro	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Março	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Abril	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Maiο	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Junho	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Julho	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
Agosto	R\$ 108.330,00	R\$ 2.491,59
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
<b>Total</b>		<b>R\$ 29.899,08</b>

**5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV**

<b>Nº</b>	<b>Produto/Serviço</b>	<b>Estimativa de Vendas (em unidades)</b>	<b>Custo Unitário de Materiais /Aquisições</b>	<b>CMD / CMV</b>
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
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 49.160,00</b>

<b>Período</b>	<b>CMD/CMV</b>
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
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>		<b>18.788,60</b>		<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 18.788,60</b>

### 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
<b>Total</b>			<b>R\$ 30.000,00</b>	<b>R\$ 2.500,00</b>

### 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
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 48.298,60</b>

**Projeção dos Custos:**

(x) Sem expectativa de crescimento

( ) Crescimento a uma taxa constante:

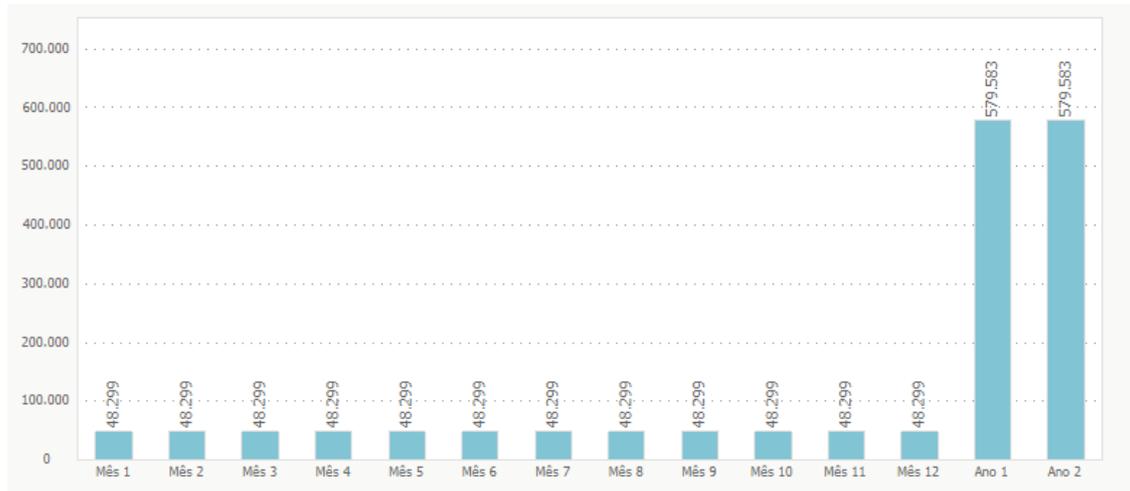
0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses

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

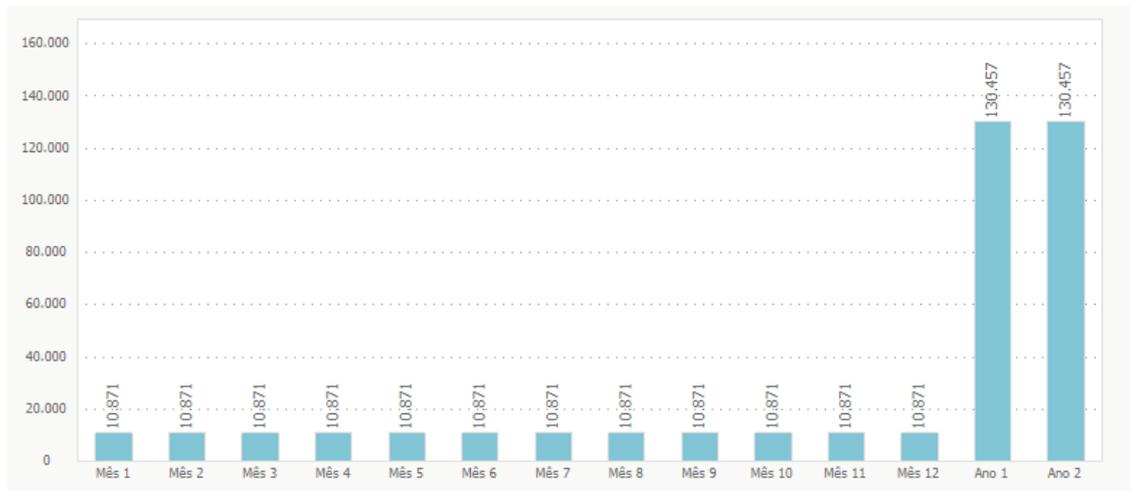


### 5.13 - Demonstrativo de resultados

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
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 10.871,40</b>	<b>R\$ 130.456,80</b>	<b>10,04</b>

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

<b>Receita (pessimista)</b> 15,00 %	<b>Receita (otimista)</b> 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
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 10.871,40</b>	<b>10,04</b>	<b>R\$ 1.995,90</b>	<b>2,17</b>	<b>R\$ 19.746,90</b>	<b>15,85</b>

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

#### 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**