

RAYOVAC PULVERIZAÇÕES

Elaborado por: José Abílio Miranda

Data criação: 19/04/2018 21:20

Data Modificação: 10/06/2018 00:14

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 ramo de atuação da nossa empresa será a pulverização por helicóptero, o negócio está em crescimento no Brasil nos últimos anos, por ter uma maior precisão, iremos trabalhar com todo o tipo de pulverização desde as mais simples as mais complexas, como em terrenos íngremes e áreas de difícil acesso de outros meios de aplicações como tratores e aviões, sendo desta forma um diferencial da nossa empresa.

Estabelecemos o foco em clientes de médio e grande porte por ser utilizados em aplicações de áreas extensas, a mesma terá sede na cidade de São João da Boa Vista - SP, de início estimamos um investimento de 1.833.946,87 milhões de reais. A empresa terá 5 sócios que serão os investidores, projetando um lucro de 7.293.545,68 milhões anuais, o retorno do investimento se daria em torno de 2,5 meses após a abertura.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.561.942,74
Lucratividade	67,00 %
Rentabilidade	401,43 %
Prazo de retorno do investimento	3 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	José Abílio Miranda		
Endereço:	Jardinopolis 249		
Cidade:	Vargem Grande do Sul	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Empreendedor			
Atribuições:			
Piloto			

Nome:	Marcelo Augusto Vasconcellos		
Endereço:	Antonio Acacio Mascarin 78		
Cidade:	São Sebastião da Grama	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Empreendedor			
Atribuições:			
Vendedor			

Nome:	Carine Mendes da Silva		
Endereço:	Guilherme José Siacco 440		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo

Perfil:
Empreendedor
Atribuições:
Administrativo

Nome:	Ester Carolina Batista Trevisan		
Endereço:	Antonio Acacio Mascarin 27		
Cidade:	São Sebastião da Grama	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Empreendedora			
Atribuições:			
Administrativo			

Nome:	Tiago Pereira Santos		
Endereço:	Aparecido Claro		
Cidade:	Caldas	Estado:	Minas Gerais
Perfil:			
Empreendedor			
Atribuições:			
Administrativo			

1.3 - Missão da empresa

Missão: Prestar o melhor serviço do mercado com um baixo custo e buscando a máxima excelência de qualidade com resultados satisfatórios para nossos clientes.

Visão: Se tornar uma empresa referente no mercado brasileiro nos próximos 5 anos.

Valores: Honestidade, companherismo ao cliente, valorização da equipe, respeito e ética.

1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
- Comércio
- Indústria
- Serviços

1.5 - Forma jurídica

- Empresário Individual
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI

() Microempreendedor Individual – MEI

(x) Sociedade Limitada

() Outros:

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	José Abílio Miranda	R\$ 366.789,37	20,00
2	Marcelo Augusto Vasconcellos	R\$ 366.789,37	20,00
3	Carine Mendes da Silva	R\$ 366.789,37	20,00
4	Ester Carolina Batista Trevisan	R\$ 366.789,37	20,00
5	Tiago Pereira Santos	R\$ 366.789,37	20,00
Total		R\$ 1.833.946,85	100,00

1.8 - Fonte de recursos

Os recursos serão disponibilizados através dos associados.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

Médios e grandes agricultores de café, milho, citrus, cana de açúcar, pastagens.

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

Economia, precisão e uma maior eficácia na aplicação dos defensivos.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A princípio regional (Minas gerais e São Paulo)

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Sana Agro Aerea	Regular	480,00 Por Hectare	3 vezes no cartão ou transferencia	Leme- SP	Bom	Aplicação de defencivos por avião
Santair Pulverização	Empresa reconhecida nacionalmente, com excelentes serviços.	Entre R\$ 60,00 e R\$ 120,00 por ha (hectare)	50% de entrada e 50% após 30 dias	Palotina - PR	Atendem até a propriedade, por telefone, e-mail.	Todo suporte necessário para o cliente, com clareza nas informações e sempre deixando o mesmo muito bem informado.

Conclusões

A nossa empresa disponibiliza um pré-estudo com demonstração de resultados em outras areas, demonstrando a eficacia em relação as demais empresas do mesmo ramo de atuação.

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	Combustível	Posto Ipiranga	R\$ 2,69	Mensal	Pronta Entrega	Saldanha Marinho, 183

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Aplicação de defensivos

Nº	Produtos / Serviços
1	Pulverização Aérea

3.2 - Preço

Baseamos o nosso preço sobre a mão de obra utilizada, e também analisamos o valor de aplicação dos nossos concorrentes.

3.3 - Estratégias promocionais

Cliente fidelidade, a partir de uma determinada quantidade de hectares pulverizados o cliente ganha uma viagem com um acompanhante no final do ano.

A divulgação será feita através de Telemarketing, Rádios, Televisão, Feiras agrícolas, Sites, Panfletagem.

3.4 - Estrutura de comercialização

A estrutura de comercialização e distribuição será pela venda direta, ou seja, os serviços de pulverização serão vendidos por meio dos sócios da empresa que desempenharão a função de vendedores. Os serviços serão divulgados e oferecidos aos clientes via e-mail, telefone, internet entre outros.

3.5 - Localização do negócio

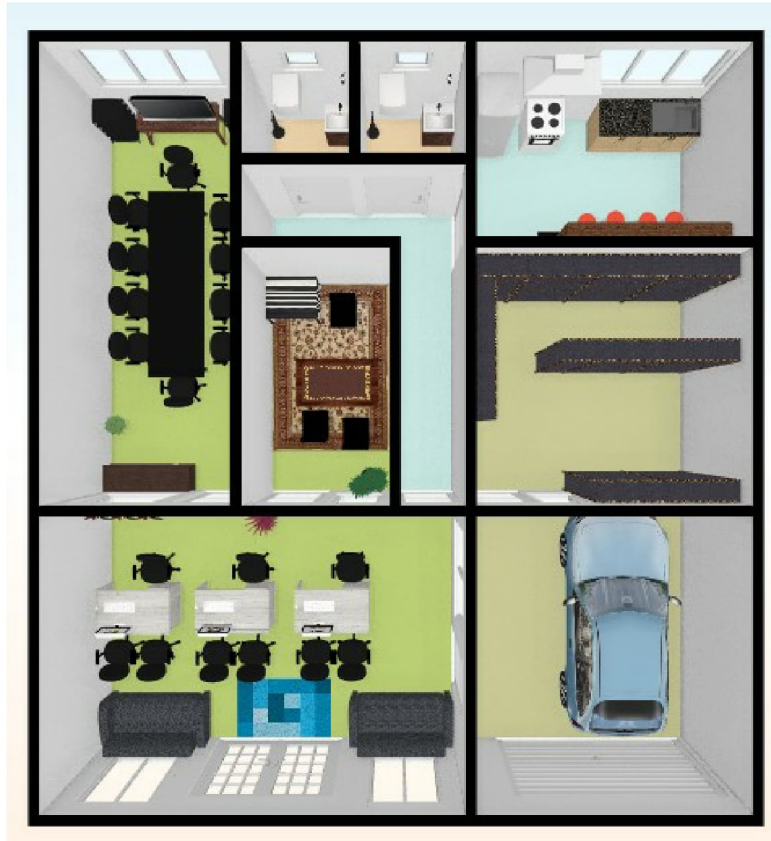
Endereço:	Av. Duraval Nicolcau, 2140
Bairro:	Mantiqueira
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3641-7070
Fone 1:	(19) 3643-5029
Fax:	() -

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

Uma facil localiação, próximo a rodovia SP 342, que ligação a cidade São João da Boa Vista - SP a Aguas da Prata - SP.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

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

500 hectares de aplicação diária, ou seja, uma aplicação mensal de 10.000 mil hectares.

4.3 - Processos operacionais

A estrutura de comercialização e distribuição será pela venda direta, ou seja, os serviços de pulverização serão vendidos por meio dos sócios da empresa que desempenharão a função de vendedores. Marcelo será responsável pela venda direta com os clientes, Tiago irá dar apoio nas vendas e também no campo junto ao piloto. José será o piloto responsável pela aplicação de defensivos. A Ester e a Carine serão as responsáveis pela parte administrativa, cuidando de todas as partes burocráticas da empresa.

Os equipamentos utilizados serão o helicóptero para a aplicação de defensivos.

O nosso roteiro de aplicação terá início através do primeiro contato com o cliente, após a intenção dele de contratar o nosso serviço, iremos fazer uma medição da área de plantio, após ter o tamanho da área definido, será realizado um cálculo para saber o quanto será cobrado por hectare. Levando em conta a localização e o nível acidentado do terreno. Com isso apresentaremos um orçamento para o cliente, fechando o acordo, deslocaremos o helicóptero do seu hangar em São João da Boa Vista - SP, até a área de destino.

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
----	--------------	---------------------------

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	Impressora	1	R\$ 899,00	R\$ 899,00
2	Helipod	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 7.899,00

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	Mesa de escritório	3	R\$ 400,00	R\$ 1.200,00
2	Mesa de reunião	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 4.200,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Carro	1	R\$ 42.490,00	R\$ 42.490,00
2	Helicóptero	1	R\$ 1.637.840,00	R\$ 1.637.840,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 1.680.330,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Notebook	3	R\$ 879,99	R\$ 2.639,97
SUB-TOTAL (F)				R\$ 2.639,97

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 1.695.068,97
-----------------------------------------------------	-------------------------

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
Entrada	50,00	0	0,00
Metade	25,00	15	3,75
Metade	25,00	30	7,50
Prazo médio total			12

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

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Prazo médio total			0

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

Necessidade média de estoque	
Numero de dias	0

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

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	12
2. Estoques – necessidade média de estoques	0
Subtotal Recursos fora do caixa	12
Recursos de terceiros no caixa da empresa	

3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	12

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 101.656,44
2. Custo variável mensal	R\$ 200.538,30
3. Custo total da empresa	R\$ 302.194,74
4. Custo total diário	R\$ 10.073,16
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	12
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 120.877,90

Capital de giro (Resumo)

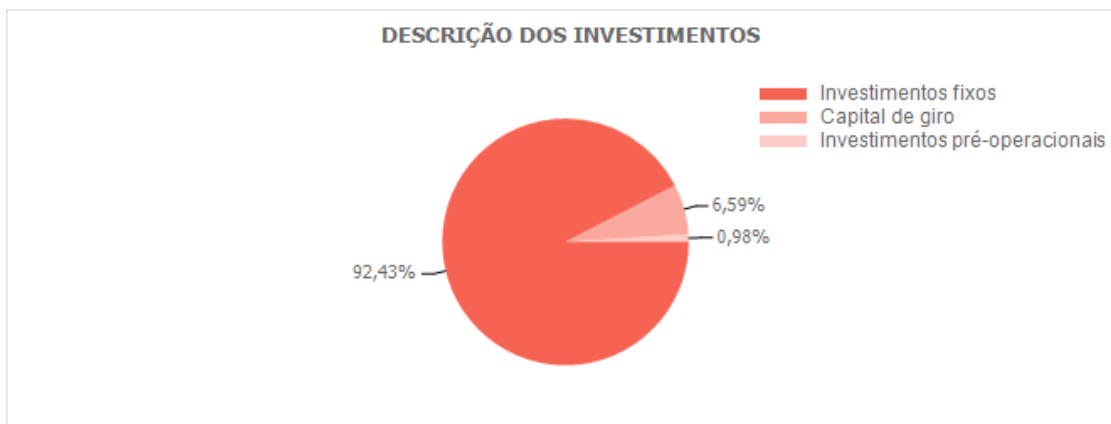
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 120.877,90
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 120.877,90

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\$ 10.000,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 3.000,00
Outras despesas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 18.000,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 1.695.068,97	92,43
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 120.877,90	6,59
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 18.000,00	0,98
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 1.833.946,87	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 1.833.946,87	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 1.833.946,87	100,00



5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Pulverização Aérea	9157	R\$ 100,00	R\$ 915.700,00
TOTAL				R\$ 915.700,00

Projeção das Receitas:

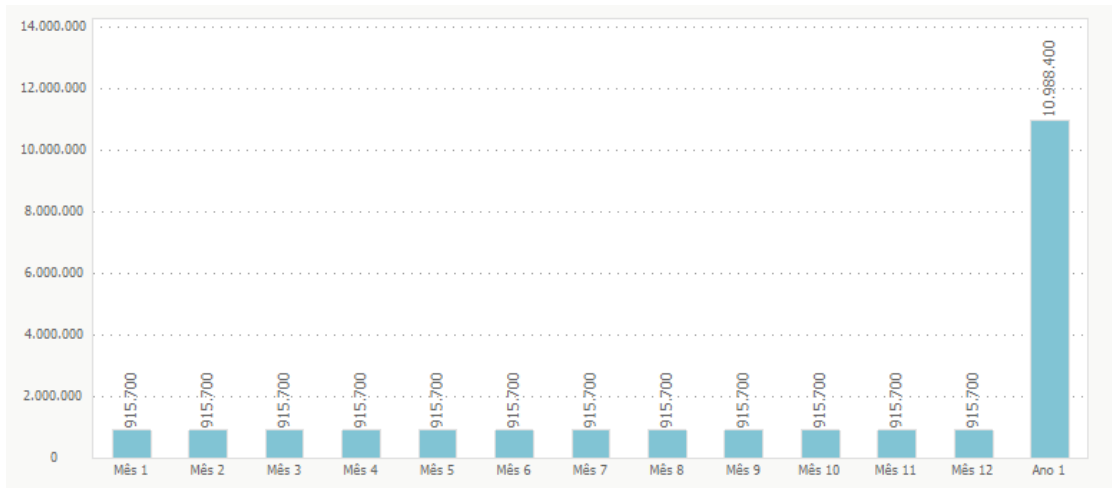
- (x) Sem expectativa de crescimento
- () Crescimento a uma taxa constante:

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\$ 915.700,00
Mês 2	R\$ 915.700,00
Mês 3	R\$ 915.700,00
Mês 4	R\$ 915.700,00
Mês 5	R\$ 915.700,00
Mês 6	R\$ 915.700,00
Mês 7	R\$ 915.700,00
Mês 8	R\$ 915.700,00
Mês 9	R\$ 915.700,00
Mês 10	R\$ 915.700,00
Mês 11	R\$ 915.700,00
Mês 12	R\$ 915.700,00
Ano 1	R\$ 10.988.400,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Pulverização Aérea

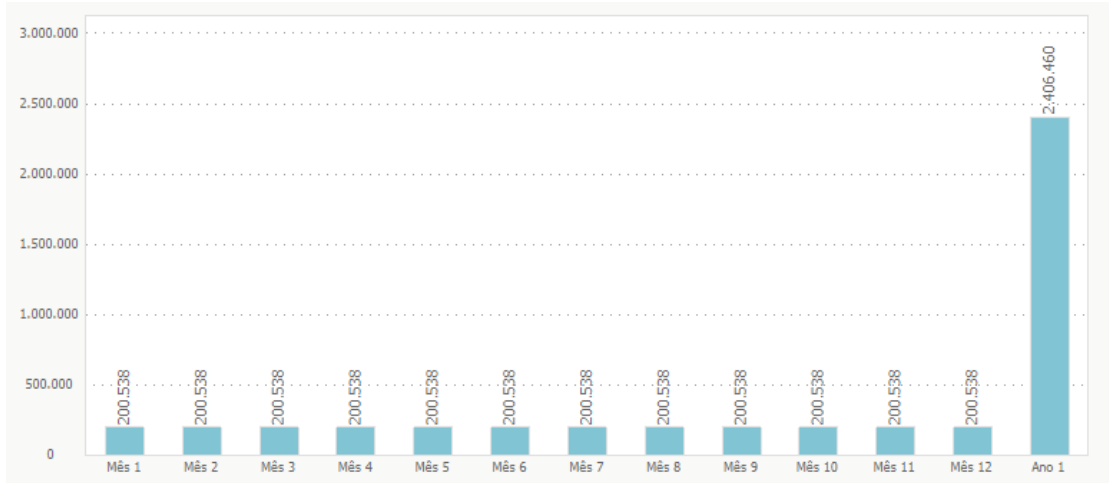
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
TOTAL			R\$ 0,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
IRPJ (Imposto Federal)	0,00	R\$ 915.700,00	R\$ 0,00
PIS (Imposto Federal)	0,65	R\$ 915.700,00	R\$ 5.952,05
COFINS (Imposto Federal)	3,00	R\$ 915.700,00	R\$ 27.471,00
IPI (Imposto Federal)	0,00	R\$ 915.700,00	R\$ 0,00
CSLL (Imposto Federal)	9,00	R\$ 915.700,00	R\$ 82.413,00
ICMS (Imposto Estadual)	0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
ISS (Imposto Municipal)	4,00	R\$ 915.700,00	R\$ 36.628,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 915.700,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	3,00	R\$ 915.700,00	R\$ 27.471,00
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	2,25	R\$ 915.700,00	R\$ 20.603,25

Total Impostos	R\$ 152.464,05
Total Gastos com Vendas	R\$ 48.074,25
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 200.538,30

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 200.538,30
Mês 2	R\$ 200.538,30
Mês 3	R\$ 200.538,30
Mês 4	R\$ 200.538,30
Mês 5	R\$ 200.538,30
Mês 6	R\$ 200.538,30
Mês 7	R\$ 200.538,30
Mês 8	R\$ 200.538,30
Mês 9	R\$ 200.538,30
Mês 10	R\$ 200.538,30
Mês 11	R\$ 200.538,30
Mês 12	R\$ 200.538,30
Ano 1	R\$ 2.406.459,60



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	Pulverização Aérea	9157	R\$ 0,00	R\$ 0,00
TOTAL				R\$ 0,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 0,00
Mês 2	R\$ 0,00
Mês 3	R\$ 0,00
Mês 4	R\$ 0,00
Mês 5	R\$ 0,00
Mês 6	R\$ 0,00
Mês 7	R\$ 0,00
Mês 8	R\$ 0,00
Mês 9	R\$ 0,00
Mês 10	R\$ 0,00
Mês 11	R\$ 0,00
Mês 12	R\$ 0,00
Ano 1	R\$ 0,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
TOTAL	0		0,00		R\$ 0,00	R\$ 0,00

5.11 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R\$ 7.899,00	10	R\$ 789,90	R\$ 65,82
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 4.200,00	10	R\$ 420,00	R\$ 35,00
VEÍCULOS	R\$ 1.680.330,00	12,00	R\$ 140.027,50	R\$ 11.668,96
COMPUTADORES	R\$ 2.639,97	5	R\$ 527,99	R\$ 44,00
Total			R\$ 141.765,39	R\$ 11.813,78

5.12 - Custos fixos operacionais mensais

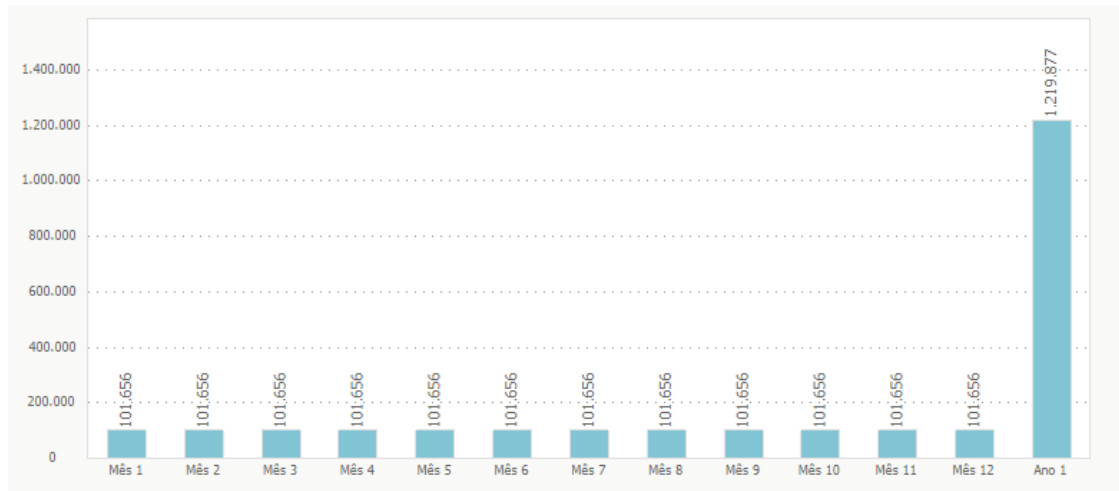
Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 4.500,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 300,00
Energia elétrica	R\$ 200,00
Telefone + internet	R\$ 1.000,00
Honorários do contador	R\$ 1.800,00

Pró-labore	R\$ 18.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 63.907,66
Salários + encargos	R\$ 0,00
Material de limpeza	R\$ 70,00
Material de escritório	R\$ 65,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 0,00
Depreciação	R\$ 11.813,78
Contribuição do Microempreendedor Individual – MEI	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,00
TOTAL	R\$ 101.656,44

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\$ 101.656,44
Mês 2	R\$ 101.656,44
Mês 3	R\$ 101.656,44
Mês 4	R\$ 101.656,44
Mês 5	R\$ 101.656,44
Mês 6	R\$ 101.656,44
Mês 7	R\$ 101.656,44
Mês 8	R\$ 101.656,44
Mês 9	R\$ 101.656,44
Mês 10	R\$ 101.656,44
Mês 11	R\$ 101.656,44
Mês 12	R\$ 101.656,44
Ano 1	R\$ 1.219.877,28

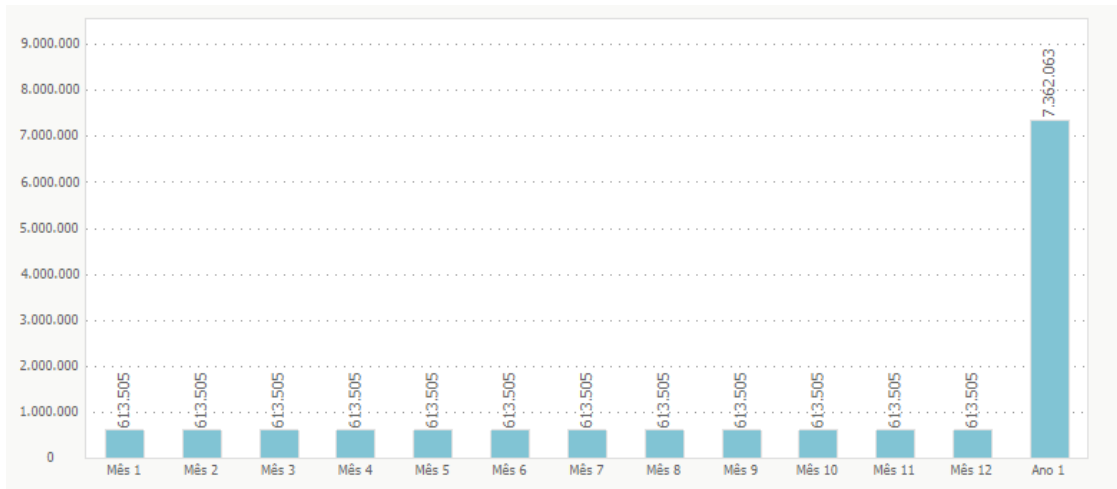


5.13 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 915.700,00	R\$ 10.988.400,00	100,00
2. Custos Variáveis Totais			
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 152.464,05	R\$ 1.829.568,60	16,65
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 48.074,25	R\$ 576.891,00	5,25
Total de custos Variáveis	R\$ 200.538,30	R\$ 2.406.459,60	21,90
3. Margem de Contribuição	R\$ 715.161,70	R\$ 8.581.940,40	78,10
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 101.656,44	R\$ 1.219.877,28	11,10
5. Resultado Operacional: LUCRO	R\$ 613.505,26	R\$ 7.362.063,12	67,00

Período	Resultado
Mês 1	R\$ 613.505,26
Mês 2	R\$ 613.505,26
Mês 3	R\$ 613.505,26
Mês 4	R\$ 613.505,26
Mês 5	R\$ 613.505,26
Mês 6	R\$ 613.505,26
Mês 7	R\$ 613.505,26
Mês 8	R\$ 613.505,26
Mês 9	R\$ 613.505,26
Mês 10	R\$ 613.505,26
Mês 11	R\$ 613.505,26
Mês 12	R\$ 613.505,26

Ano 1	R\$ 7.362.063,12
-------	------------------



5.14 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 1.561.942,74
Lucratividade	67,00 %
Rentabilidade	401,43 %
Prazo de retorno do investimento	3 meses

6 - Construção de cenário

6.1 - Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista)	20,00 %	Receita (otimista)	20,00 %
-----------------------------	---------	---------------------------	---------

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 915.700,00	100,00	R\$ 732.560,00	100,00	R\$ 1.098.840,00	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 152.464,05	16,65	R\$ 121.971,24	16,65	R\$ 182.956,86	16,65
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 48.074,25	5,25	R\$ 38.459,40	5,25	R\$ 57.689,10	5,25
Total de Custos Variáveis	R\$ 200.538,30	21,90	R\$ 160.430,64	21,90	R\$ 240.645,96	21,90
3. Margem de contribuição	R\$ 715.161,70	78,10	R\$ 572.129,36	78,10	R\$ 858.194,04	78,10
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 101.656,44	11,10	R\$ 101.656,44	13,88	R\$ 101.656,44	9,25
Resultado Operacional	R\$ 613.505,26	67,00	R\$ 470.472,92	64,22	R\$ 756.537,60	68,85

Ações corretivas e preventivas:

Ação preventiva se resume a manutenção periódica do helicóptero, juntamente a equipamentos de segurança utilizado pela equipe de suporte e piloto, também, cuidados para efetuar a aplicação de agrotóxicos corretamente sem agredir o meio ambiente respeitando as legislações ambientais, prevenindo assim desacordos com as leis e possíveis acidentes. Quanto a ações corretivas dentro da nossa empresa de pulverização se enquadrariam um estudo do local da aplicação e clima, prevenindo desperdícios e maximizando o resultado do serviço prestado, uma análise de mercado, conquistando e fidelizando novos clientes e expandindo nossos serviços para novas culturas estrategicamente definidas como pontos fracos de nossos concorrentes. Analisar processos internos identificando fraquezas e perdas para aprimorar a gestão financeira, tributaria e administrativa.

7 - Avaliação estratégica

7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Alto conhecimento teórico e prático sobre o ramo. Pulverização com uma maior precisão. Preço atrativo. Aplicação noturna.	OPORTUNIDADES Aplicações na lavoura de café. Explorando dessa forma um novo mercado. Reflorestamento.
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Poucos serviços a oferecer. Pouco investimento para propaganda inicialmente.	AMEAÇAS Concorrentes que fazem a aplicação com aviões. Novas tecnologias.

Ações:

Ação preventiva se resume a manutenção periódica do helicóptero, juntamente a equipamentos de segurança utilizado pela equipe de suporte e piloto, também, cuidados para efetuar a aplicação de agrotóxicos corretamente sem agredir o meio ambiente respeitando as legislações ambientais, prevenindo assim desacordos com as leis e possíveis acidentes. Quanto a ações corretivas dentro da nossa empresa de pulverização se enquadrariam um estudo do local da aplicação e clima, prevenindo desperdícios e maximizando o resultado do serviço prestado, uma análise de mercado, conquistando e fidelizando novos clientes e expandindo nossos serviços para novas culturas estrategicamente definidas como pontos fracos de nossos concorrentes. Analisar processos internos identificando fraquezas e perdas para aprimorar a gestão financeira, tributaria e administrativa.

8 - Avaliação do plano

8.1 - Análise do plano

Mediante aos dados apresentados ao longo do projeto é possível afirmar que o negocio de pulverização com o uso de helicóptero é um projeto executável já que o lucro será alto e o retorno do valor investido será relativamente rápido. O serviço prestado pela empresa é inovador e economicamente atrativo e o número de concorrentes diretos é pequeno pois no mercado existem apenas algumas empresas que fazem esse tipo de procedimento com o uso de helicópteros o que é favorável para Helipulver.

Os sócios da empresa acreditam no sucesso do negocio e estão dispostos a investir no empreendimento pois os resultados foram satisfatórios de acordo com as pesquisas realizadas e analisadas . Além disso é importante ressaltar que o Plano de Negócios foi de extrema importância pois a partir dos dados obtidos foi possível concluir que o projeto é viável, lucrativo e rentável.

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.

José Abílio Miranda