

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR  
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL  
AGROSERV ASSESSORIA AGROPECUÁRIA**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2019

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR  
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL  
AGROSERV ASSESSORIA AGROPECUÁRIA**

Módulo 03 - Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos –Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz F.A.S. Faria

Administração Estratégica – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Gestão Orçamentária –Prof. Júlio César Teixeira

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Cristiane Brun, RA 18000943

Franciele Souza RA 18000140

Jhenyffer Estevo Gonçalves RA 18001962

João Pedro Gomes RA 18001744

Roberto Vinicius Missaci 18000493

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2019

## SUMÁRIO

- 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
    - Âmbito estadual
    - Âmbito municipal
  - 1.6.1 Regime Simples
  - 1.6.2 Lucro Presumido
  - 1.6.3 Lucro Real
  - 1.7 - Capital social
  - 1.8 - Fonte de recursos
  - 1.9 - Direito empresarial
    - 1.9.1- Documentação exigida para abertura da empresa.
    - 1.9.2- Contrato Social;
    - 1.9.3- Registro da Empresa – Junta Comercial;
    - 1.9.4- Receita Federal – CNPJ;
    - 1.9.5- Receita Estadual – IE;
    - 1.9.6- Prefeitura Municipal;
    - 1.9.7- Alvarás;
- 2 - Análise de mercado
  - 2.1 – Modelo de Negócio
  - 2.2 - Estudo dos clientes
  - 2.3 - Estudo dos concorrentes
  - 2.4 - 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

Nosso projeto é um escritório de consultoria no setor do agronegócio, onde o produto a ser ofertado aos nossos clientes será a praticidade de ter em um mesmo local serviços como: contabilidade, assistência veterinária e assistência técnica agrônômica, que será localizado na cidade de São João da Boa Vista - SP.

A nossa empresa será uma LTDA - sociedade limitada. Os serviços a serem oferecidos serão atendimento domiciliar, tanto na área agrônômica e veterinária quanto na área de contabilidade. O público alvo serão tanto moradores urbanos quanto rurais e até mesmo um público que precise de nossos serviços em demais localidades.

O plano prevê investimento de equipamentos, instalações, divulgação, locação de imóvel, veículos, capital de giro, entre outras necessidades particulares que atendem um escritório (geladeira, forno microondas, etc.). O investimento será da ordem de cerca de R\$ 97 mil.

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
Ponto de Equilíbrio	R\$ 240.490,36
Lucratividade	28,85%
Rentabilidade	106,83%
Prazo de retorno do investimento	1 ano

## 1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	Franciele Souza		
Endereço:	Avenida Sandoval Azevedo		
Cidade:	Aguai	Estado:	São Paulo

Perfil:
Profissional capacitada e atuante na área de veterinária, com experiência profissional no ramo de animais de pequeno e grande porte.

Nome:	João Pedro Gomes		
Endereço:	Rua Madre Maria Inês		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Contador, possuo muita experiência no ramo de contabilidade, atuei em diferentes ramos de negócios, acredito no potencial da empresa, e temos como principal objetivo atender todas as necessidades de nossos clientes e colaboradores.			

Nome:	Roberto Vinicius Missaci		
Endereço:	Rua Luiz Hipólito Combe		
Cidade:	São João da Boa Vista	Estado:	São Paulo
Perfil:			
Formação Gestor em Agronegócios e Engenharia Agrônômica, atuação no mercado agrônômico como consultor técnico.			

### 1.3 - Missão da empresa

Atingir a máxima excelência no segmento de consultoria no agronegócio, oferecendo os melhores serviços a nível regional, gerando assim uma experiência única e resultados excepcionais a nossos clientes, acionistas, colaboradores e fornecedores, com responsabilidade social e ambiental.

#### **1.4 - Setores de atividade**

A empresa atuará no setor de serviços no ramo do agronegócio.

#### **1.5 - Forma jurídica**

Para o desenvolvimento da empresa foi escolhido como forma jurídica a sociedade limitada, tendo em vista que o capital que será investido será proveniente dos sócios e as cotas de participação no negócio dependerá do aporte de cada um dos sócios.

#### **1.6 - Enquadramento tributário**

- ÂMBITO FEDERAL
- ÂMBITO ESTADUAL
- ÂMBITO MUNICIPAL

O Brasil possui três regimes tributários para as micro e pequenas empresas: Simples, lucro real e presumido. Cabe ao empresário verificar em qual pode enquadrar-se e também qual deles é o mais adequado à sua empresa. “O contador da empresa é a fonte de consulta principal nesta escolha, há também a opção de um consultor para fazer o planejamento tributário”.

A definição do enquadramento tributário deve ser precedida de planejamento, fazer simulações com cada modalidade no plano de negócios é essencial. É preciso estudar as opções disponíveis para que a mais adequada seja adotada. A ajuda de um profissional neste momento é importante.

##### **1.6.1 Simples**

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado, que contempla empresas com receita bruta anual de até R\$ 4,8 milhões.

Empresas que estejam na classificação nacional de atividades econômicas como indústrias, comércios e alguns serviços não técnicos.

#### **Vantagens**

A unificação de impostos é a principal vantagem do Simples, as alíquotas variam de 4% a

12% de acordo com a categoria em que a empresa está inserida. Veja quais impostos são unificados:

**Federais:** Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ); Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL); Contribuição para o PIS/Pasep; Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS); Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

**Estaduais:** Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS).

**Municipais:** Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

Folha de pagamento: INSS – Contribuição Patronal Previdenciária (CPP).

### **Desvantagens**

“Algumas grandes empresas evitam comprar de empresas optantes do Simples pois não terão o crédito do ICMS, assim elas pressionam por descontos.

### **1.6.2 Lucro presumido**

Nesta modalidade, como o próprio nome diz, o lucro da empresa é presumido de acordo com a categoria do negócio. Assim, os impostos sobre lucro incidirão sobre a porcentagem do faturamento pré-definida pelo governo:

Serviços: 32%

Comércio: 16%

Indústria: 8%

Acompanhe um exemplo dado:

Empresa da área de serviços que tenha faturamento de R\$ 100.000. Se optar por lucro presumido, ele será de R\$ 32.000 – independente de seu lucro real. Os impostos sobre lucro (IRPJ e CSL) incidirão sobre 32% do faturamento, neste caso R\$ 32.000, mesmo que a empresa lucre mais ou menos.

### **Vantagens**

A modalidade é vantajosa caso a empresa apresente margens de lucro superiores às definidas.

### **Desvantagens**

As empresas tributadas pelo lucro presumido não têm os créditos do PIS e COFINS no sistema não cumulativo.

### 1.6.3 Lucro real

Neste caso, os impostos que são pagos sobre o lucro (IRPJ e CSSL) serão calculados de acordo com o lucro real obtido pela empresa, ou seja, a receita debitada dos custos e despesas.

#### Vantagens

Caso haja prejuízo, a empresa não será tributada, e utilização dos créditos do PIS e COFINS.

#### Desvantagens

Caso haja picos de lucro, a empresa pagará mais impostos. Outro ponto relevante é nível de exigência nos controles e na contabilidade, pois algumas despesas não são consideradas como dedutíveis para o cálculo do lucro real. A partir de um plano financeiro chegamos aos seguintes valores:

PLANO FINANCEIRO	
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>360.000,00</b>
(-)DEDUÇÕES	
(-)PIS	5.940,00
(-)COFINS	27.360,00
(-)ISSQN	18.000,00
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>308.700,00</b>
DESPESAS OPERACIONAIS	
ÁGUA	1.000,00
ENERGIA	3.600,00
(-)PIS	59,40
(-)COFINS	273,60
ALUGUEL	12.000,00
(-)PIS	198,00
(-)COFINS	912,00
INTERNET	720,00
MARKETING	6.000,00

DESP.C/ SOFTWARES	3.400,00
MATERIAL CONSUMO	6.000,00
TELEFONE	1.800,00
<b>RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS</b>	<b>275.623,00</b>

Tendo como base os resultados acima, podemos analisar qual regime tributário será melhor para nossa empresa.

	<b>LUCRO REAL</b>	<b>LUCRO PRESUMIDO</b>
IRPJ	41.343,45	17.280,00
ADD	3.562,30	
CSLL	24.806,07	10.368,00
PIS	5.682,60	2.340,00
COFINS	26.174,40	10.800,00
ISSQN	18.000,00	18.000,00
TOTAL ANUAL	119.568,82	58.788,00
<b>TOTAL MENSAL</b>	<b>9.964,07</b>	<b>4.899,00</b>

#### **SIMPLES NACIONAL**

$$\mathbf{R12 = 360.000 \times 11,2 / 100 - 9.360 = 30.960}$$

$$\mathbf{30.960 / 360.000 = 0,086}$$

$$\mathbf{30.000 \times 0,086 = 2.580,00}$$

De acordo com a alteração feita pela Lei Complementar 155/2016, a tributação pelo Simples Nacional para algumas atividades de serviços dependerá do percentual de emprego disponibilizado pela microempresa ou empresa de pequeno porte em relação ao seu faturamento. Assim, quando o nível de utilização de mão de obra remunerada de pessoas físicas, chamado de fator "r", for igual ou superior a 28%, a tributação será na forma do Anexo III da LC 123/2006, alterado pela Lei Complementar 155/2016. Portanto conforme pudemos apurar

a empresa Agroserv se enquadra no fator “r”, sendo assim a empresa passa a ser optante pelo Simples Nacional.

### 1.7 - CAPITAL SOCIAL

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Franciele Souza	R\$ 32.405,92	33,33
2	João Pedro Gomes	R\$ 32.405,92	33,33
3	Roberto Vinicius Missaci	R\$ 32.405,92	33,33
<b>Total</b>		<b>R\$ 97.217,76</b>	<b>100,00</b>

### 1.8 - Fonte de recursos

A fonte de recursos irá derivar exclusivamente para abertura de cada sócio investimentos de mesmo valor.

### 1.9 DIREITO EMPRESARIAL

A empresa escolhida para desenvolver o projeto se enquadra em uma sociedade limitada, pois além de ser a que mais se enquadra no projeto é o tipo de sociedade que não envolve o patrimônio pessoal de cada sócio na organização e para criação de uma empresa deste enquadramento, são necessários vários passos e documentações.

#### 1.9.1 Documentação exigida para abertura da empresa

**Documentos de todos os sócios, sendo eles;**

- Carteira de Identidade,
- Cadastro de Pessoa Física (CPF),
- Comprovante de residência,

Título de eleitor (é necessário estar em dia com as obrigações eleitorais),

- Comprovante de endereço da empresa,
- Declaração do Imposto de Renda do ano vigente,
- Atividades que a empresa exercerá,
- Nome fantasia da empresa LTDA.

### **1.9 .2 Contrato Social;**

Outra etapa indispensável para o registro da sociedade limitada é a obtenção do contrato social. O contrato Social é a peça mais importante do início da empresa, e nele devem estar definidos os interesses das partes, objetivo da empresa, integralização das quotas, entre outros aspectos relevantes para a sociedade. O contrato social deverá ter o visto de um advogado, sendo que as ME e EPP estão dispensadas desta exigência legal.

### **1.9.3 Registro da Empresa – Junta Comercial;**

Para o arquivamento do ato constitutivo da empresa na Junta Comercial deverão ser apresentados os seguintes documentos: – Contrato Social em três vias; – Cópia autenticada do RG e CPF dos sócios; – Requerimento Padrão (Capa da Junta Comercial), em uma via; – FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via; – Pagamento de taxas através de DARF.

### **1.9.4 Receita Federal – CNPJ;**

O CNPJ é o documento que legaliza a empresa junto à Receita Federal. Nele, além do número de CNPJ, constam:

- As atividades da empresa;
- Sua data de abertura;
- Endereço;
- Dados de contato;
- Nomes empresarial e fantasia;
- E tipo de empreendimento, como individual ou em sociedade.

### **1.9.5 Receita Estadual – IE;**

IE-É um número liberado pela Secretaria de Fazenda de cada estado no cadastro do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e prestação de Serviços) da empresa. Digamos que é o registro formal do negócio junto à Receita Estadual.A IE está atrelada ao ICMS,ou seja, só podem comercializar produtos dentro do território nacional empresas que pagam o imposto e, para pagar o ICMS, é necessário antes fazer a Inscrição Estadual. Isso porque, no cadastro, você calcula quanto de imposto pagará sobre toda venda ou serviço que prestar.

### **1.9.6 Prefeitura Municipal;**

Os estabelecimentos comerciais, industriais e/ou de prestação de serviços precisam de uma licença prévia do município para funcionar, o Alvará de Funcionamento e Localização. Essa licença deve ser solicitada junto à prefeitura. Dependendo da atividade desenvolvida, o empresário poderá precisar de outras licenças, conforme as exigências legais de cada município.

### **1.9.7 Alvarás;**

Para obtê-lo, é preciso entregar os seguintes documentos à fiscalização municipal:

- Documentos da sede da empresa;
- Laudo dos bombeiros atestando a segurança e o preparo das instalações;
- Requerimento de Empresário ou contrato social;
- CNPJ;
- Certidão de viabilidade e zoneamento.

Não havendo erros ou problemas com imóvel ou documentação, o alvará é expedido após o pagamento de sua taxa e o período necessário aos processos de legalização da prefeitura.

## **2 - Análise de mercado**

### **2.1 - Estudo dos clientes**

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

Basicamente, se resume em um público geral. Tanto mulheres quanto homens, que necessitem de serviços na parte de agronegócios para suas propriedades (empresas) ou até mesmo para necessidades pessoais.

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

Excelência, rapidez e praticidade em atendimentos.

Serviços diferenciados fornecidos para empresas de pequeno e grande porte.

### **Área de abrangência (onde estão os clientes?)**

São João da Boa Vista e cidades da região.

## **2.1 - Estudo dos concorrentes**

<b>Empresa</b>	<b>Qualidade</b>	<b>Preço</b>	<b>Condições de Pagamento</b>	<b>Localização</b>	<b>Atendimento</b>	<b>Serviços aos clientes</b>	<b>Garantias oferecidas</b>
Agro Bom Jesus.	Muito Boa.	Elevado.	Dinheiro, cheque ou cartão de crédito.	Bairro, distante da maior população	Segunda a sábado.	Venda de produtos, ligados a área de agronegócio e veterinária.	Bom gosto e qualidade dos produtos aplicados.
Agropet	muito boa	elevado	dinheiro, cheque, cartão e boleto	próximo ao centro da cidade	segunda a sábado	venda de produtos veterinários e utensílios em geral	ampla variedade de produtos

### **Conclusões**

Tanto Agro Bom Jesus quanto a Agropet oferece diversificação de produtos para clientes voltados para a área de agronegócio. Seus profissionais são bem capacitados e antenados nas novidades do mercado.

Os serviços são voltados para um público que necessita dos produtos e dos profissionais da área, pois além de serem umas das agropecuárias mais procuradas na cidade elas também possuem uma grande quantidade e diversidade de produtos para serem vendidos. Ambas são da área do agronegócio, porém, nossa vantagem é levar conhecimento e prestação de serviços a empresas e produtores rurais sem que eles precisem se locomover de um lugar para o outro.

## 2.2 - 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 ou/e município)
1	Computadores e impressoras.	Interdata computadores	Diversos.	30 dias no cartão crédito e débito.	Retirada no estabelecimento	São João da Boa Vista - SP
2	Mesas, cadeiras e armários.	Calldan design de móveis.	Diversos.	30 dias no cartão de crédito ou débito.	Até 5 dias úteis.	São João da Boa Vista - SP
3	Papéis e produtos de escritório.	Casa do papel	Diversos.	A vista ou no cartão de crédito e débito.	1 dia útil.	São João da Boa Vista - SP
4	Produtos de higiene e limpeza.	PHL- Produtos de limpeza.	Diversos.	A vista ou no cartão de crédito e débito.	Retirada no estabelecimento.	São João da Boa Vista - SP

## 3 - Plano de marketing

### 3.1 - Produtos e serviços

- Atendimento domiciliar;
- Auxílio técnico;
- Aconselhar o dono do animal sobre alguns cuidados a ter;
- Diagnosticar o estado de saúde do animal;

·Salvaguardar a saúde humana por tratar de epidemias e doenças que se manifestem nos animais e que possam vir a prejudicar as pessoas;

·Acompanhamento particular de finanças,

·Abertura e fechamento de firmas;

·Assessoria;

·Combate de pragas, adubação, projetos de irrigação;

·Conservação do solo.

Nº	Produtos / Serviços
1	Atendimento domiciliar
2	Auxílio técnico veterinário e agrônomo
3	Aconselhar o dono do animal sobre cuidados a se ter
4	Diagnósticos sobre o estado de saúde do animal
5	Acompanhamento particular de finanças
6	Assessoria
7	Combate de pragas, adubação e projetos de irrigação
8	Conservação do solo

### 3.2 - Preço

O preço foi baseado em nossos concorrentes e também foi feita análises e pesquisas na internet, para sabermos o preço médio de cada serviço.

Visando também que nosso escritório é prestações de serviços iremos vender conhecimento, então será baseado 100% dos lucros.

### 3.3 - Estratégias promocionais

.Para a promoção da Agroserv será feito contatos com comércios de rações e acessórios para animais, leilões, sindicatos rurais, redes sociais e mala direta através de correspondências, composta de publicidade informativa, esse intermédio também pode ser feito através de Associações Comerciais e Industriais de cidades da região.

A contratação dos serviços serão através de pacotes, incluso nos mesmos consultoria contábil, veterinária e agrônômica, o que os diferenciam são as visitas técnicas mensais. Possuindo o pacote ouro oito visitas, pacote prata quatro e pacote bronze uma.

### 3.4 - Estrutura de comercialização

O atendimento será fornecido no próprio escritório e também em visitas domiciliares. O escritório é composto por:

- 1 Engenheiro Agrônomo;
- 1 Veterinária;
- 1 Contador;
- 1 Secretária;
- 1 Assistente administrativo.

Funcionamento será horário comercial e conforme a necessidade e disponibilidade de nossos clientes.

### 3.5- Localização do negócio

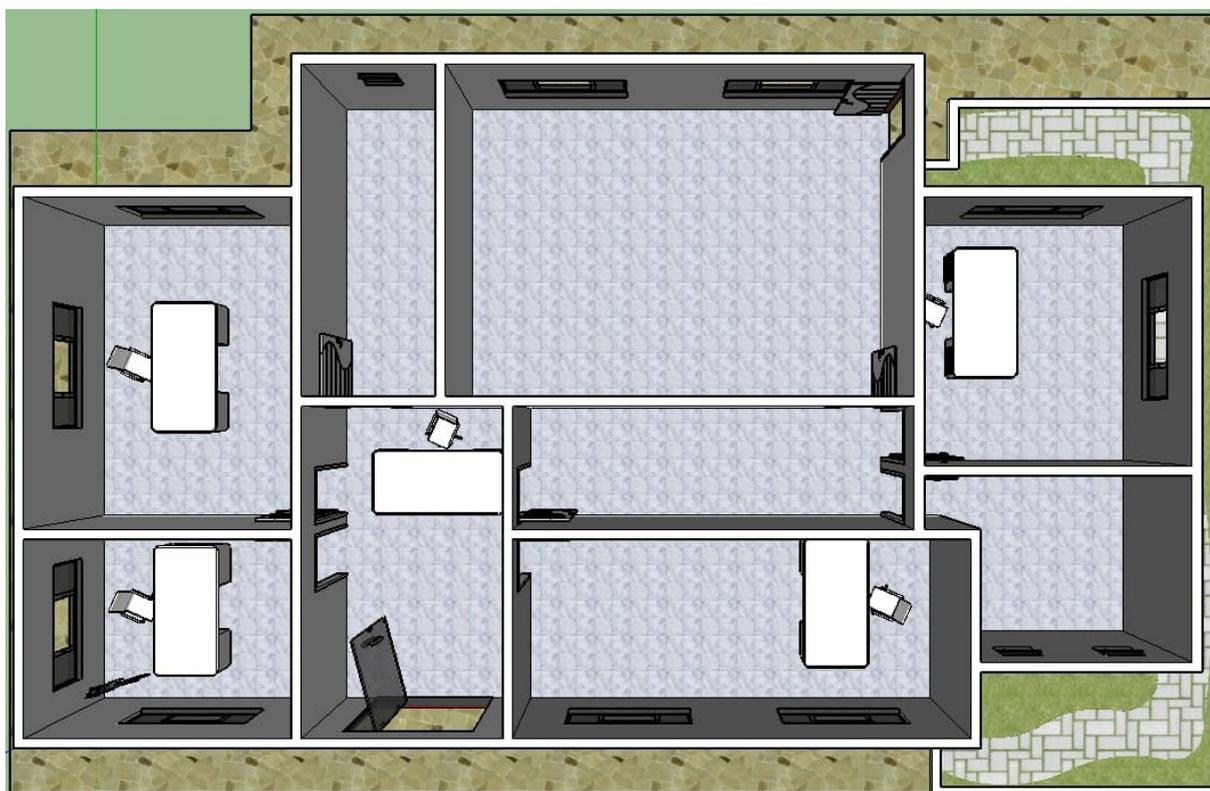
Endereço:	Avenida: Rodrigues Alves - 001
Bairro:	Rosario
Cidade:	São João da Boa Vista
Estado:	São Paulo
Fone 1:	(19) 3631-1313
Fone 2:	(19) 3623-5050
Cell:	(19) 99139-5271

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

O escritório encontra-se próximo ao centro da cidade, o estacionamento é de fácil acesso, a fim de que todos tenham a maior praticidade e facilidade de conhecer e contratar nossos serviços.

### 4 - Plano operacional

#### 4.1 - Leiaute



#### 4.2 - Capacidade instalada

De acordo com o quadro de funcionários, um contador, um médico veterinário, um engenheiro agrônomo, um assistente administrativo e uma secretária, totalizando cinco profissionais estabelecidos na empresa, o limite será cerca de 70 clientes atendidos por mês.

### **4.3 - Processos operacionais**

#### Atendimento

Os serviços podem ser contratados tanto de forma convencional através de telefone, e-mail, whatsapp ou até mesmo indo até a própria sede física, o atendimento será feito pela Cristiane que é secretária. A mesma irá recepcionar os clientes e fará o agendamento das visitas quando solicitado, notificando os sócios de seus compromissos com antecedência.

#### Rotina administrativa

Os boletos e emissão dos mesmos serão feitos por Jhenyffer que é auxiliar administrativo, responsável pelo pagamento de contas e pelo caixa se for solicitado pelos sócios. Auxiliando o contador em suas atividades rotineiras, organização de arquivos e revisão de documentos, prestando assistência na área administrativa da empresa.

#### Contabilidade

Cuidar de toda área financeira, econômica e patrimonial da empresa, será o contador João. Prestar serviços de mesma responsabilidade aos clientes, bem como, balanços e demonstrações contábeis, revisão de contas em gerais, cuidar da documentação, abertura e fechamento das empresas, fazer declarações, prestar assessoria, entre outros serviços que abrangem essa área.

#### Assessoria agrônômica

O responsável por esse posto é o engenheiro agrônomo Vinicius, irá utilizar de seus conhecimentos para aumentar a produtividade de nossos clientes, cuidando do controle de pragas e conservação do solo, aplicar melhores métodos de adubação, irrigação, recuperação da terra, em toda área geral do campo, prestando assistência técnica domiciliar quando necessário.

#### Assessoria veterinária

Sendo a Franciele atuante neste cargo, atendendo os animais, zelando pelo bem-estar, desenvolvendo serviços de acordo com as necessidades dos mesmos, dar assistência clínica, acompanhando a alimentação e reprodução, prevenir e controlar doenças transmitidas por eles, prestando assistência técnica domiciliar quando necessário.

#### 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Contador	Ensino superior completo em Ciências Contábeis, conhecimentos profundos da própria área, habilidades em análises, atendimento e negociações.
2	Engenheiro Agrônomo	Ensino superior completo em Engenharia Agrônômica, conhecimentos na área da engenharia do campo, com experiência, ser bom com cálculos, gostar do trabalho no campo.
3	Veterinária	Conhecimentos na área de veterinária, com especialização para cuidar de animais de pequeno, médio e grande porte, em especial cavalos, gado de leite e corte e animais de criação aquática (peixes no geral).
4	Auxiliar Administrativo	Conhecimentos no setor administrativo, saber lidar com números e contas básicas aplicadas a esse setor, possibilidade de fazer o pagamento de tributos e contas em agências bancárias.
5	Secretária	Saber lidar com os clientes, ter conhecimentos na utilização de tabelas de agendamento no computador, ser ágil e organizada e saber manter a organização dos compromissos da empresa com nossos clientes.

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 - Investimentos fixos

#### A – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesa	6	R\$ 280,00	R\$ 1.680,00
2	Cadeiras	21	R\$ 190,00	R\$ 3.990,00
3	Microondas	1	R\$ 290,00	R\$ 290,00
4	Geladeira	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
5	Armário	4	R\$ 385,00	R\$ 1.540,00
6	Telefone	5	R\$ 110,00	R\$ 550,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$9.250,00</b>

#### B – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Carro	2	R\$ 30.000,00	R\$ 60.000,00
2	Moto	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
<b>SUB-TOTAL (E)</b>				<b>R\$68.000,00</b>

#### C – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	5	R\$1.100,00	R\$ 5.500,00
2	Impressora	2	R\$ 800,00	R\$1.600,00
<b>SUB-TOTAL (F)</b>				<b>R\$ 7.100,00</b>

### TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

Total dos investimentos fixos (A+B+C): R\$ 84.350,00

## 5.2 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

<b>Prazo médio de vendas</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de dias</b>	<b>Média Ponderada em dias</b>
À vista	0,0		
À prazo 30d.	100	30	30
À prazo 2x	0,0	60	
À prazo 3x	0,0	90	
<b>Prazo médio total</b>		<b>30</b>	

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

<b>Prazo médio de compras</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de dias</b>	<b>Média Ponderada em dias</b>
À vista	50,00	0	0
À prazo - consumo	50,00	30	15
À prazo - revenda	0,0	60	0
<b>Prazo médio total</b>		<b>15</b>	

3º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	<b>Número de dias</b>
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	30
Subtotal Recursos fora do caixa	30
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15

Subtotal Recursos de terceiros no caixa	15
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	15

1. Custo fixo mensal	R\$ 17.415,51
2. Custo variável mensal	R\$ 1.320,00
3. Custo total da empresa	R\$ 18.735,51
4. Custo total diário	R\$ 624,52
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	15,0
<b>6.TOTAL CAIXA MÍNIMO</b>	<b>R\$ 9. 367,76</b>

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	0,0
B – Caixa Mínimo	R\$ 9.367,76
<b>TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)</b>	<b>R\$ 9.367,76</b>

### 5.3 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.000,00
Divulgação	R\$ 1.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 3.500,00</b>

### 5.4 - Investimento total

<b>Descrição dos investimentos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 84.350,00	87,00
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 9.367,76	10,00
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 3.500,00	4,0
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 97.217,76</b>	<b>100,00</b>

<b>Fontes de recursos</b>	<b>Valor</b>	<b>(%)</b>
Recursos próprios	R\$ 97.217,76	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 97.217,76</b>	<b>100,00</b>

### 5.5 - Faturamento mensal

<b>Nº</b>	<b>Produto/Serviço</b>	<b>Quantidade (Estimativa de Vendas)</b>	<b>Preço de Venda Unitário (em R\$)</b>	<b>Faturamento Total (em R\$)</b>
1	Pacote Bronze	15 clientes	R\$ 200,00	R\$ 3.000,00
2	Pacote Prata	30 clientes	R\$ 600,00	R\$ 18.000,00
3	Pacote Ouro	10 clientes	R\$ 900,00	R\$ 9.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 30.000,00</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

<b>Período</b>	<b>Faturamento Total</b>
Mês 1	R\$ 30.000,00
Mês 2	R\$ 30.000,00
Mês 3	R\$ 30.000,00
Mês 4	R\$ 30.000,00
Mês 5	R\$ 30.000,00
Mês 6	R\$ 30.000,00
Mês 7	R\$ 30.000,00
Mês 8	R\$ 30.000,00
Mês 9	R\$ 30.000,00
Mês 10	R\$ 30.000,00
Mês 11	R\$ 30.000,00
Mês 12	R\$ 30.000,00
Ano 1	R\$ 360.000,00

#### 5.6 - Custos de comercialização

<b>Descrição</b>	<b>(%)</b>	<b>Faturamento Estimado</b>	<b>Custo Total</b>
SIMPLES (Imposto Federal)	8,6	R\$ 30.000,00	R\$ 2.580,00
Comissões (Gastos com Vendas)	0,00	R\$ 30.000,00	R\$ 0,00
Propaganda (Gastos com Vendas)	2,00	R\$ 30.000,00	R\$ 600,00
Taxas de boletos bancários	2,4	R\$ 30.000,00	R\$ 720,00

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$2.580,00</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$17. 415,51</b>

<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$19.995,51</b>
--	---------------------

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 19.995,51
Mês 2	R\$ 19.995,51
Mês 3	R\$ 19.995,51
Mês 4	R\$ 19.995,51
Mês 5	R\$ 19.995,51
Mês 6	R\$ 19.995,51
Mês 7	R\$ 19.995,51
Mês 8	R\$ 19.995,51
Mês 9	R\$ 19.995,51
Mês 10	R\$ 19.995,51
Mês 11	R\$ 19.995,51
Mês 12	R\$ 19.995,51
Ano 1	R\$ 23.9946,12

### 5.7 - Custos de mão-de-obra

<b>Função</b>	<b>Nº de Empregados</b>	<b>Salário Mensal Subtotal</b>	<b>(%) de encargos sociais</b>	<b>Encargos sociais</b>	<b>Total</b>
Secretária	1	R\$ 1.300,00	27,44	R\$ 356,72	R\$ 1.656,72
Auxiliar Administrativo	1	R\$ 1.300,00	27,44	R\$ 356,72	R\$ 1.656,72

## 5.8 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Imóveis	-	25	-	-
Máquinas e equipamentos	-	10	-	-
Móveis e utensílios	R\$ 9.250,00	10	R\$ 925,00	R\$ 77,08
Equipamentos de processamento de dados	R\$ 7.250,00	5	R\$ 1.420,00	R\$ 118,33
Veículos	R\$ 68.000,00	5	R\$ 13.600,00	R\$ 1.133,33
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 84.350,00</b>	<b>-</b>	<b>R\$ 15.945,00</b>	<b>R\$ 1.328,74</b>

## 5.9 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1.500,00
Condomínio	R\$ 0,00
IPTU	R\$ 120,00
Energia elétrica	R\$ 300,00
Água	R\$ 83,33
Telefone + internet	R\$ 150,00
Honorários do contador	R\$ 250,00
Pró-labore	R\$ 7.500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 300,00
Salários + encargos	R\$ 3.313,440
Material de limpeza	R\$ 150,00

Material de escritório	R\$ 120,00
Taxas diversas	R\$ 0,00
Serviços de terceiros	R\$ 100,00
Depreciação	R\$ 1.328,74
Contribuição Empreendedor Individual	R\$ 0,00
Outras taxas	R\$ 0,000
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 17.415,51</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

<b>Período</b>	<b>Custo Total</b>
Mês 1	R\$ 17.415,51
Mês 2	R\$ 17.415,51
Mês 3	R\$ 17.415,51
Mês 4	R\$ 17.415,51
Mês 5	R\$ 17.415,51
Mês 6	R\$ 17.415,51
Mês 7	R\$ 17.415,51
Mês 8	R\$ 17.415,51
Mês 9	R\$ 17.415,51
Mês 10	R\$ 17.415,51
Mês 11	R\$ 17.415,51
Mês 12	R\$ 17.415,51
Ano 1	R\$ 208.986,12

### 5.10 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 360.000,00	109,53
2. Custos Variáveis Totais		
2.1 (-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 0,00	0,0
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 31.320,00	9,53
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 15.840,00	4,82
Total de custos Variáveis	R\$ 15.840,00	4,82
3. Margem de Contribuição	R\$ 312.840,00	95,18
4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 208.986,12	63,58
<b>5. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 103.853,88</b>	<b>31,60</b>

### 5.11 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 240.490,36
Lucratividade	28,85%
Rentabilidade	106,83 %
Prazo de retorno do investimento	11 meses e 10 dias

## 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\$ 360.000,00	109,53	R\$ 288.000,00	109,53	R\$ 432.000,00	109,53
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\$ 31.320,00	9,53	R\$ 25.056,00	9,53	R\$ 37.584,00	9,53
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 15.840,00	4,82	R\$ 12.672,00	4,82	R\$ 19.008,00	4,82
Total de Custos Variáveis	R\$ 15.840,00	4,82	R\$ 12.672,00	4,82	R\$ 19.008,00	4,82
3. Margem de contribuição	R\$ 312.840,00	95,18	R\$ 250.272,00	95,18	R\$ 375.408,00	95,18
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 208.986,12	63,58	R\$ 208.986,12	79,48	R\$ 208.986,12	52,99
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$ 103.853,88</b>	<b>31,60</b>	<b>R\$ 41.285,88</b>	<b>15,70</b>	<b>R\$ 166.421,88</b>	<b>42,19</b>

Ações corretivas e preventivas:

## 7 - Avaliação estratégica

## 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	<b>FATORES INTERNOS</b>	<b>FATORES EXTERNOS</b>
<b>PONTOS FORTES</b>	<p><b>FORÇAS</b></p> <p>Excelente experiência profissional no setor de assessoria, pois os sócios já possuem um grande conhecimento na área de atuação da empresa;</p> <p>Excelente instalação, garantindo a qualidade de trabalho dos colaboradores e sócios da empresa, garantindo assim a preferência e satisfação de nossos clientes com os serviços prestados a eles.</p>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Alianças estratégicas;</p> <p>Setor relevante com extremo potencial de crescimento;</p> <p>Fidelização do produtor;</p> <p>Necessidade de nossos serviços;</p> <p>Baixo custo na implantação;</p> <p>Não há empresas atuantes nesse mercado específico na região.</p>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<p><b>FRAQUEZAS</b></p> <p>Serviços limitados, pois o negócio só está começando e um público alvo muito específico.</p>	<p><b>AMEAÇAS</b></p> <p>Consultores de cooperativas;</p> <p>Escritórios de contabilidade;</p> <p>Accessories online;</p> <p>Clinicas veterinarias;</p> <p>Decisões graves;</p> <p>Mudança de sistemas (tecnologia).</p>

### **Ações:**

Fornecer o melhor serviço para nossos clientes, sempre os tratando com educação, garantindo assim a preferência por nossa empresa e levando assim a Agroserv a se tornar líder

regional neste segmento em que iremos atuar. Melhorar e muito as forças da empresa, diminuir gradativamente as fraquezas e prevenir de forma inteligente todas as nossas ameaças.

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

O plano de negócio foi realizado para se ter uma ampla visão do negócio antes de se investir, obtendo com cautela informações sobre o mercado de atuação, seus concorrentes, ameaças, estratégias, clientes e melhor forma de prestação de serviço, minimizando assim os riscos e possibilitando o êxito lucrativo e sucesso da empresa, o que demonstra a importância do plano de negócio.

Através das projeções financeiras, é notório a viabilidade da empresa de forma sólida e proporciona uma análise geral dos principais exercícios de atividade, levando em consideração que o investimento de cada sócio decorrente de recursos próprios de maneira igualitária, irão regressar acerca de um ano. Sendo assim, uma empresa econômica e rentável.