



BÁRBARA ACÁSSIA COSTA FERREIRA

PROJETO EMPREENDEDOR:

PLANO DE NEGÓCIOS DA EMPRESA AGRO MANTIQUEIRA

LAVRAS - MG

2021

UNIVERSIDADE FEDERAL DE LAVRAS

PROJETO EMPREENDEDOR:
PLANO DE NEGÓCIOS DA EMPRESA AGRO MANTIQUEIRA

LAVRAS- MG

2021

BÁRBARA ACÁSSIA COSTA FERREIRA

**PROJETO EMPREENDEDOR: PLANO DE NEGÓCIOS DA EMPRESA
AGRO MANTIQUEIRA**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Agronomia, para a obtenção do título de Bacharel.

Orientador:

Dr. Wilson Magela Gonçalves

LAVRAS –MG

2021

BÁRBARA ACÁSSIA COSTA FERREIRA

**PROJETO EMPREENDEDOR: PLANO DE NEGÓCIOS DA EMPRESA
AGRO MANTIQUEIRA**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Agronomia, para a obtenção do título de Bacharel.

Aprovada em 17 de novembro de 2021

Dr. Wilson Magela Goulart

Dra. Leila Aparecida Salles Pio

Dr. Pedro Maranhã Peche

Orientador:

Dr. Wilson Magela Gonçalves

LAVRAS –MG

2021

Aos meus pais que sempre me apoiaram nesse percurso, fazendo seu melhor para que eu concluísse minha graduação com êxito, ao Adalto, que esteve ao meu lado em todos os momentos, à minha tia Sarah que me incentiva a ser sempre minha melhor versão, aos meus avós e a todos os meus amigos, em especial aos grandes amigos do Núcleo de Estudos em Fruticultura e a Maria Carolina.

Dedico.

SUMÁRIO

1	Sumário executivo.....	8
2	Descrição do negócio	8
2.1	Definição da empresa.....	8
2.2	Oportunidades vislumbradas.....	9
2.3	Breve histórico.....	10
2.4	Produtos/ serviços/ processos.....	10
2.5	Mercado.....	12
3	Descrição das soluções ofertadas.....	12
3.1	Proposta de valor.....	12
3.2	Nível de desenvolvimento da tecnologia (teórico, protótipo/projeto piloto ou está completo).....	12
3.3	Depósito de patente, registro de software.....	12
3.4	Existem normas técnicas, legislações específicas que regulamentarão o produto?.....	12
3.5	O produto ou seu processo de fabricação pode gerar impactos/riscos de agressões ao meio ambiente ou à qualidade de vida?.....	12
4	Análise de Mercado.....	13
4.1	Definir público alvo.....	13
4.2	Distribuição geográfica do mercado.....	13
4.3	A localização da empresa e a relação com os clientes.....	13
4.4	Concorrentes diretos e indiretos.....	13
4.5	Novos entrantes.....	13
4.6	Desvantagens com relação aos.....	13
4.7	Vantagens competitivas.....	14
5	Estrutura organizacional / administrativa.....	14
5.1	Corpo executivo.....	14
5.2	Financeiro.....	14
5.3	Contábil.....	14
5.4	Jurídico.....	14
5.5	Recursos humanos.....	15
6	Estratégia de Marketing.....	15

6.1	4 P's.....	15
6.2	Comercial.....	16
6.3	Comunicação.....	16
7	Modelo de Negócios.....	16
7.1	Model Business Canvas.....	16
8	Perfil Empreendedor.....	17
8.1	Sócios, gestores e P&D (demonstrar experiência da equipe).....	17
9	Plano de Gestão.....	17
9.1	Como a empresa será gerida.....	17
9.2	Quais as estratégias de gestão.....	17
10	Análise financeira.....	18
10.1	Investimentos iniciais.....	18
10.2	Projeção de vendas e faturamento.....	18
10.3	Indicadores de Viabilidade Econômica.....	18
10.3.1	Fontes e Usos de Recursos; (próprios e/ou de terceiros).....	18
10.3.2	Demonstrativos de resultados e geração de caixa.....	18
10.3.2.1	Estrutura de Custos.....	18
10.3.2.2	Preço.....	18
10.3.2.3	Ponto de Equilíbrio Contábil – PEC.....	18
10.3.2.4	Ponto e Equilíbrio Econômico – PEE (alavancagem).....	18
10.3.3	Análise Econômica Financeira.....	18
10.3.3.1	VPL.....	18
10.3.3.2	TIR.....	18
10.3.3.3	Pay Back.....	18
10.3.3.4	Índice Custo Benefício.....	18
10.3.3.5	Rentabilidade.....	18

Projeto empreendedor

Plano de negócios

1 - Sumário Executivo

O Brasil é um polo agrícola de grande importância mundial e já se tornou conhecido como o celeiro do mundo, este fato somado ao constante crescimento do agronegócio mesmo frente a crises econômicas por todo o globo tem levado muitas pessoas a mudarem seu olhar para o agro e se interessarem pelo mercado, querendo fazer parte dele. Dentro deste cenário, uma região que tem ganhado destaque é a Serra da Mantiqueira, por seu clima favorável ao cultivo de diversas culturas e pela proximidade com grandes centros econômicos, como São Paulo, por exemplo.

A Agro Mantiqueira será uma empresa que presta serviços agrônômicos, localizada justamente nessa região, na cidade de São Bento do Sapucaí-SP, voltada principalmente para o ramo de frutíferas e tem por missão “Levar produtividade e qualidade para os cultivos agrícolas seus clientes”. Tem por objetivo solucionar a demanda de seus contratantes por um serviço profissionalizado, com um atendimento de qualidade e rápido, auxiliando-os na resolução de suas dificuldades, seja ele uma irregularidade ambiental, uma doença ou problema de manejo na lavoura, o desejo de ter um pomar doméstico em casa e até mesmo dúvida na forma de entrar para o ramo da fruticultura, auxiliando-o com a elaboração de um projeto técnico.

É uma empresa que tem como diferencial sua mente jovem, que busca sempre se manter atualizada para oferecer o melhor serviço de forma individualizada para cada cliente e apresenta um excelente potencial de retorno financeiro a curto prazo, retorno sobre o investimento (ROI) de 491,44%, além de um investimento inicial relativamente baixo de R\$14.543,34, a ser realizado com recursos próprios para o início de suas atividades.

Seu enquadramento tributário será o de micro empresa (ME) e a forma jurídica de empresário individual (EI), as funções contábeis serão terceirizadas a uma empresa do ramo e as demais funções, como administração, marketing e prestação de serviços, divididas entre a carga horária da proprietária e única funcionária da empresa, Bárbara Costa, que está se formando engenheira agrônoma pela Universidade Federal de Lavras e trabalha com prestação de serviços voltados para a fruticultura desde o terceiro ano do curso e tem adquirido experiência nas demais área por meio de cursos e palestras online de administração, marketing e gestão.

2 - Descrição do Negócio

2.1) Definição da empresa

A Agro Mantiqueira é uma empresa de serviços agronômicos, com ênfase na área de fruticultura, tem dentro do seu portfólio de trabalhos oferecidos opções como consultoria e acompanhamento de pomares em fase de implantação ou já implantados, realização de projetos de implantação e manutenção, principalmente de frutíferas, para áreas comerciais ou domésticas, além de regularização de Cadastro Ambiental Rural e Outorgas d'água.

Missão: Levar produtividade e qualidade para os cultivos agrícolas de nossos clientes.

Visão: Ser uma empresa reconhecida no ramo da fruticultura em toda a região do Sul de Minas Gerais e interior de São Paulo, prestando serviços de qualidade aos nossos clientes.

Para isso, a empresa deverá focar em prestar um bom serviço, que supere as expectativas de seus clientes, realizando também um bom pós-venda, buscando seus feedbacks. Além de manter as divulgações nas redes sociais, importante veículo de divulgação nos dias atuais.

Valores: honestidade, qualidade, dedicação, amor e determinação.

2.2) Oportunidades vislumbradas

O setor do agronegócio está em plena expansão e o fato do Brasil ser o celeiro do mundo e ter o dever de alimentar uma grande parte da população mundial tem levado cada dia mais pessoas a voltarem seus olhos para o potencial que a agricultura apresenta e a quererem assumir o risco, com o objetivo de se tornarem produtores de sucesso e colher os frutos dessa empreitada. Com isso, vem a necessidade de procurar assistência técnica, já que muitos desses novos produtores nunca estiveram no meio rural e tem pouco ou nenhum conhecimento sobre o assunto, o que é uma excelente oportunidade para os profissionais que desejam atuar na área de consultoria.

Dentro desse cenário, um dos lugares que tem ganhado destaque, por seu potencial para a fruticultura e pela proximidade com os grandes centros comerciais, como São Paulo, por exemplo, é a Serra da Mantiqueira, que engloba parte do interior paulista e do Sul de Minas Gerais. O clima agradável da Serra tem atraído muita gente vinda dos grandes centros com o desejo de se estabelecer em um local mais calmo, com natureza próspera, porém não muito longe da capital Paulista, onde seus negócios estão estabelecidos e também pessoas que desejam aproveitar seus dias de descanso fazendo turismo rural, visitando vinícolas, fazendas e as mais diversas produções agrícolas. Essa combinação é perfeita, pois traz consigo novos investidores para essa área agrícola em expansão e junto os clientes para esse setor. Além disso, quem deseja apenas produzir e comercializar seus produtos sem o lado turístico se favorece da proximidade com os locais de comercialização, como os CEAGESPs e o porto de Santos, por exemplo.

Dentre essas cidades que receberam um grande aporte de novos moradores vindos da capital está o município de São Bento do Sapucaí, pequena cidade do interior Paulista que viu sua população aumentar consideravelmente da noite para o dia, principalmente após o início da pandemia do Covid-19. A cidade tem como suas principais atividades econômicas a agricultura e o turismo, sendo um centro receptivo para o turismo de

aventura, o que traz um público que adora conhecer e desfrutar da natureza e conseqüentemente das atividades rurais já existentes, como vinícolas, lagar de azeite, passeios a cavalo, produção de pequenos frutos e muitos restaurantes com comida tradicional.

Todos esses aspectos trazem oportunidades para a Agro Mantiqueira atuar, pois esse mercado de produtos agrícolas, sejam voltados para o turismo ou para comercialização nos grandes centros exige capacitação técnica e planejamento para que sejam bem executados e geridos, permitindo assim que seus investidores colham bons frutos.

2.3) Breve histórico

A ideia da empresa Agro Mantiqueira surgiu em 2019, durante o terceiro ano de faculdade de sua desenvolvedora Bárbara Costa, quando um conhecido do seu então namorado a procurou para realizar um projeto de implantação de pomar doméstico, onde o objetivo era embelezar a propriedade e fornecer a mais diversa gama de frutas ao longo de todo o ano, ela aceitou o desafio e deram início ao projeto, fechando uma parceria mensal para toda a implantação e pós-implantação. Em agosto do mesmo ano, vendo o trabalho já realizado, uma produtora de atemoia orgânica a chamou para prestar consultorias em sua propriedade, para cuidar de suas frutas e ajudá-la a melhorar a produtividade e neste cenário de novas oportunidades surgiu-se a ideia de que trabalhar com consultoria poderia ser uma possibilidade viável. O nome Agro Mantiqueira surgiu durante um evento de empreendedorismo, em dezembro de 2019, no qual Bárbara participou e foi incentivada a criar formas digitais de divulgar seu trabalho, iniciando assim um canal no YouTube e uma página no Instagram. No ano de 2020, com a pandemia e seu retorno para a cidade de São Bento do Sapucaí, começaram a aparecer ainda mais oportunidades, serviços de coleta de amostras de solo e recomendação de adubação, podas e algumas consultorias pontuais, mas foi o surgimento de um novo cliente fixo que abriu realmente a possibilidade de o projeto se tornar viável. Em 2021, já com a perspectiva da formatura iminente, o sonho de abrir uma empresa de consultoria e empreender se tornou um objetivo e a prospecção de novos clientes uma meta, que vem sendo alcançada. Junto de tudo isso, veio muita dedicação para aprender mais sobre o meio empreendedor e poder formular um negócio sustentável, econômica, social e ambientalmente.

2.4) Produtos / serviços / processos

Os produtos oferecidos são serviços de consultoria agrônômica voltado para frutíferas, projetos de implantação e manutenção de pomares, coleta de amostras de solo, recomendação de adubação e correção de solo, além de regularizações de CAR e Outorga d'água.

Consultoria agrônômica: o serviço de consultoria envolve uma visita a propriedade junto ao produtor ou ao responsável pela produção, onde tem-se uma conversa e ele mostra suas queixas ou dúvidas e explica como tem realizado a condução das plantas, adubação, podas, idade do pomar e o manejo cultural no geral. Em seguida é realizada uma visita a área de plantio, onde o engenheiro agrônomo faz uma avaliação das condições físicas e sanitárias da planta e inicia suas recomendações ao produtor. Por fim, é emitido um relatório com todas as instruções de como agir e manejar as plantas de

acordo com a situação presenciada na propriedade. Essas consultorias podem ser pontuais, para a resolução de um problema específico ou sequenciais, onde incluiriam um plano de manejo mais longo para toda a produção.

Projeto de implantação de pomar: inclui inicialmente uma análise de viabilidade, onde deve-se avaliar a propriedade e suas características de clima, solo, relevo, localização e mercado para então encontrar a cultura ideal, ou o processo inverso, no caso de uma cultura pré-definida identificar um local onde ela se adapte e seja viável. Decidido isso, parte-se para a próxima etapa, que é a definição do mercado, para quem se irá vender, qual o padrão de fruto esperado e o quanto espera-se produzir. A partir desses dados parte-se para a elaboração do projeto de implantação propriamente dito e assim define-se o espaçamento ideal, o número de plantas, a melhor cultivar, a posição em que as ruas serão alocadas, a necessidade ou não de curvas de nível e demais manejos de conservação do solo. Deve-se também realizar uma boa correção e adubação do mesmo, baseado em resultados de uma análise de solo prévia, realizar o controle de formigas e identificar quais as principais pragas e doenças que podem atingir a cultura e quais atitudes pode-se tomar de maneira majoritariamente preventiva, além disso, é avaliada também a necessidade de instalação de quebra ventos e de que forma eles devem ser instalados caso necessário. Com todos os aspectos definidos, parte-se para a busca de mudas de boa qualidade, de viveiros idôneos e finalmente entra-se na etapa de implantação. Todo esse processo deve ser feito com no mínimo um ano de antecedência ao plantio, mas preferencialmente dois anos antes, para que se tenha tempo hábil de cumprir todas as etapas com calma e qualidade. Chegando o momento de colocar as mudas no solo e finalmente implantar o pomar, inicia-se a abertura dos berços, pois o solo já foi previamente corrigido e trabalhado, é realizada a adubação e correção localizada e após 30 dias as mudas são implantadas. Durante todo esse processo também é avaliada a necessidade ou não de irrigação e sua viabilidade para o negócio, caso seja necessária ela é montada preferencialmente junto com o plantio, ou logo após.

Projeto de manutenção de pomar: no projeto de manutenção de um pomar já implantado, o primeiro passo é identificar o manejo que vem sendo feito ao longo do tempo, os possíveis erros e acertos cometidos durante esse processo e qual o objetivo a ser alcançado a curto, médio e longo prazo. Tendo essas informações o próximo passo é a elaboração de um plano de ação, parte em que define-se as atividades a serem realizadas e o período de execução das mesmas. Com as metas e objetivos definidos inicia-se a aplicação das medidas, que devem ser reavaliadas de tempos em tempos para correção do roteiro de execução.

Coleta de amostras de solo e recomendação de adubação e correção de solo: uma boa correção e adubação do solo é essencial para o bom desenvolvimento das plantas, pois é nele que elas encontram alimento para que possam se desenvolver e para isso precisa-se fazer uma coleta de amostras de solo adequada, de forma homogênea, dividindo-se o terreno em glebas e coletando solo de diversas áreas do talhão, evitando beiras de estradas, formigueiros e outros locais que destroem do solo num geral. Após, as amostras são enviadas ao laboratório para a análise e o resultado, faz-se a recomendação de acordo com a fase da planta e o resultado da análise.

Regularização de CAR: o Cadastro Ambiental Rural deve ser realizado em todas as propriedades rurais e é essencial para fins governamentais, como empréstimos bancários de produtor rural, pagamento do ITR, entre outros, é importante também para a regularização da propriedade frente os órgãos ambientais, definição de uso consolidado de áreas ambientais, reflorestamento de áreas de preservação permanente e reserva legal.

Para isso, ao entrar em contato com o cliente faz-se o levantamento da propriedade, sua localização, documentação da propriedade, identificação de nascentes ou passagens d'água, represas, barragens, mata nativa, possíveis impasses ambientais e os dados do contratante. Em seguida, dá-se entrada no sistema de CAR com o cadastramento das informações levantadas e ao finalizar o processo é gerado um número de protocolo para o novo CAR.

Emissão de outorga d'água: a legalização do uso da água é de extrema importância para os empreendimentos rurais, para que se mantenham em dia com os órgãos ambientais e evitem problemas como denúncias e multas, mesmo o uso mínimo para consumo e dessedentação de animais deve ser declarado e feito um pedido de dispensa de outorga d'água. No caso de pontes, barragens, lagos ou usos d'água superiores ao permitido pela legislação é necessário requerer uma autorização governamental, ou seja, uma outorga de uso da água e o passo a passo para a execução depende do tipo de ação e do impacto gerado.

2.5) Mercado

O mercado de atuação da empresa Agro Mantiqueira será voltado para a região do Sul de Minas Gerais e interior do estado de São Paulo, nas proximidades da região de São Bento do Sapucaí principalmente. Os serviços serão voltados para produtores rurais e novos entrantes na área da agricultura ou para moradores, principalmente de áreas rurais, que desejem regularizar seus imóveis em questões ambientais ou embelezar sua propriedade com um belo e produtivo pomar doméstico, que pode ser cultivado de forma orgânica ou não, a depender do desejo de cada um.

3 - Descrição das Soluções Ofertadas

3.1) Proposta de valor

Oferecer de forma personalizada e com agilidade soluções para seus problemas agrícolas com frutíferas.

3.2) Nível de desenvolvimento da tecnologia (teórico, protótipo/projeto piloto ou está completo)

Os serviços possuem modelos que podem e devem ser adaptados a cada caso, porém permitem que sejam executados com maior rapidez.

3.3) Depósito de patente, registro de software

Não temos patente nem registro de software, porém a marca Agro Mantiqueira deve ser registrada no INPI e está disponível para registro no momento.

3.4) Existem normas técnicas, legislações específicas que regulamentarão o produto?

Sim, o serviço de prestação de consultoria agrônoma é regulamentado pelo CONFEA e pelo CREA pela lei federal N° 5.194, DE 24 DE DEZEMBRO DE 1966 e deve se enquadrar em suas normas, como a CNAE 7112-0/00 para o caso de microempresas.

3.5) O produto ou seu processo de fabricação pode gerar impactos/riscos de agressões ao meio ambiente ou à qualidade de vida?

O serviço ofertado pela Agro Mantiqueira tem como objetivo gerar impactos positivos ao meio ambiente, tornando as produções agrícolas mais sustentáveis, melhorando a qualidade de vida de nossos clientes. Ou seja, de forma alguma causaremos mal ao meio ambiente ou a qualidade de vida das pessoas.

4 - Análise de Mercado

4.1) Definir público alvo

Homens e mulheres com mais de 30 anos e salário acima de R\$10.000,00, nível superior completo, que vieram dos grandes centros para o interior e desejam entrar para o ramo da agricultura ou tornar sua propriedade mais agradável e bem cuidada.

4.2) Distribuição geográfica do mercado

Os clientes da Agro Mantiqueira se encontram na região do Sul de Minas Gerais e interior de São Paulo, próximos à cidade de São Bento do Sapucaí.

4.3) A localização da empresa e a relação com os clientes

A sede da empresa será no bairro do Serrano, na cidade de São Bento do Sapucaí-SP, porém, pelo menos inicialmente, não terá um ponto físico para que os clientes a encontrem já que a maioria dos contatos são iniciados via internet e seguidos de uma visita a propriedade do cliente, tornando-se assim um custo desnecessário. A principal forma de contato é o WhatsApp, mas o atendimento também ocorre nas demais redes sociais, além disso, são usados outros aplicativos para possíveis reuniões online.

4.4) Concorrentes diretos e indiretos

O mercado de consultorias agrônômicas voltado para fruticultura não apresenta muitos concorrentes na região, sendo o principal concorrente direto um prestador de serviços que tem muita experiência na área, porém não tem formação acadêmica e que já tem muitos clientes, porém sem grande perspectiva de crescimento dos seus serviços. Outros concorrentes indiretos são os agrônomos de revenda, comumente procurados pelos produtores locais quando vão adquirir algum produto e acabam prestando uma espécie de “consultoria”.

4.5) Novos entrantes

O mercado está aberto para novos entrantes, claro que não é tão simples assim ganhar credibilidade e relevância, porém pela falta de prestadores desse serviço, os clientes estão dispostos a dar uma chance para novos entrantes se provarem.

4.6) Desvantagens com relação aos concorrentes

Pouca experiência na área em relação a antigos prestadores de serviço.

A empresa ainda é muito pouco conhecida no mercado frente aos antigos concorrentes.

Não tem um grande portfólio de serviços prestados para apresentar aos seus possíveis novos clientes.

4.7) Vantagens competitivas

Formação acadêmica em uma boa universidade, já tendo trabalhado na área antes mesmo da formatura.

A empresa busca sempre se manter atualizada no mercado, evitando práticas ultrapassadas e buscando maneiras de inovar e aderir a tecnologias que façam sentido para o cliente.

Por ser uma empresa jovem e ainda com poucos clientes, temos tempo e disponibilidade para prestar um serviço bem individualizado e com muito foco no cliente.

A empresa tem como um de seus objetivos ter sempre uma boa comunicação com o cliente e atendê-lo de maneira acessível, mesmo fora de horários comerciais, para sanar dúvidas, queixas ou para expor ideias.

Prezamos por agilidade e clareza na nossa relação com os clientes.

5 - Estrutura organizacional / administrativa

5.1) Corpo executivo

O corpo executivo da empresa seguirá uma estrutura organizacional linear vertical, onde o diretor é o responsável geral e delega as funções aos seus subordinados de marketing, financeiro e RH, que são os responsáveis pelas demandas de suas áreas, respectivamente. Inicialmente, como apenas uma pessoa ocupará todos os cargos, ela se responsabilizará por todas as áreas e por mantê-las em ordem e com uma boa comunicação entre si, porém conforme a empresa cresça, novas pessoas poderão ser contratadas para os cargos e novos cargos poderão ser criados.

5.2) Financeiro

A equipe financeira ficará responsável pelo gerenciamento das entradas e saídas da empresa (fluxo de caixa), necessidade de compra de insumos ou investimentos, acompanhamento dos custos e da precificação dos serviços ofertados, além de controlar as metas, estabelecendo novas metas e ajustando as já existentes à realidade da empresa.

5.3) Contábil

A parte contábil, como exige um profissional formado na área, será terceirizada, para a declaração de rendimento, pagamentos de taxa e impostos. Deve andar diretamente relacionada com o setor financeiro, que será o responsável por contabilizar as entradas e saídas ao longo do ano e mantê-las organizadas para facilitar as declarações anuais realizadas pela contabilidade

5.4) Jurídico

Como a Agro Mantiqueira será uma micro empresa, as demandas jurídicas serão mínimas, não justificando assim, a destinação de um setor da empresa voltado

especificamente para isso, as possíveis necessidades, serão atendidas por uma equipe terceirizada, contratada sob demanda, como para a elaboração de contratos entre a empresa e clientes ou possíveis ações jurídicas.

5.5) Recursos humanos

O recrutamento de recursos humanos será feito primeiramente pela diretora e única funcionária da empresa, com a contratação de mão de obra eventual para a realização de projetos e serviços específicos contratados por clientes, além de intermediar essas relações entre os funcionários e clientes. Posteriormente, caso seja necessário delegar funções para o bom desenvolvimento da empresa, o cargo pode se dissociar da diretoria e ganhar alguém responsável unicamente por ele

6 - Estratégia de Marketing

6.1) 4 P's

Produto: consultoria agronômica; projeto de implantação e/ou manutenção de pomar; coleta de amostras de solo e recomendação de adubação e correção de solo; regularização de CAR; emissão de outorga d'água

Promoção: a empresa Agro Mantiqueira está presente no Instagram e no Facebook, além de possuir um canal no YouTube, onde traz vídeos didáticos com o objetivo de atrair novos clientes. De forma física, a recomendação boca a boca é com certeza a forma mais garantida de se trazer o cliente para a empresa, porém como ela é limitada a divulgação da experiência pelos clientes, também deixaremos cartões em locais estratégicos como imobiliárias, em escritórios de engenharia e arquitetura, pois muitos desses novos clientes estão ainda na fase de adquirir sua propriedade e nas casas agropecuárias da região, onde os produtores rurais vão para adquirir insumos para a propriedade e buscar auxílio quando tem problemas na propriedade. Outro ponto importante é estar inserido em feiras e eventos agropecuários, onde podemos atrair novos clientes.

Praça: Como a prestação de consultoria agronômica e a elaboração dos projetos é feita parte remotamente e parte fisicamente na propriedade do cliente, os serviços serão oferecidos por meio de canais de distribuição on-line, sendo o principal deles o WhatsApp.

Preço: O valor inicial dos serviços de consultoria será de R\$300,00 sendo alterado com o passar do tempo, conforme a demanda cresça e de acordo com a aquisição de conhecimento, experiência e nome no mercado aumentem.

Para os projetos de implantação e/ou manutenção de pomar, o valor será calculado individualmente, levando em consideração a complexidade do projeto, a área de instalação do pomar, as demandas do cliente (se ele deseja apenas o projeto, o projeto mais o acompanhamento da implantação ou o projeto, mais o acompanhamento e a implantação do projeto, com mão de obra e insumos incluídos) e o tempo gasto estimado, tanto para a elaboração quanto para as demais funções assumidas, tendo como base o valor mínimo de R\$300,00 a diária gasta para o projeto.

No serviço de amostragem de solo e recomendação de adubação, será cobrado o valor inicial de R\$120,00 pelo serviço, incluindo a coleta de uma amostra e uma recomendação, sendo acrescido R\$30,00 ao valor por cada amostra a mais coletada, seja por que foram coletadas mais amostras em diversas profundidades ou por existirem mais talhões na propriedade.

Já para o serviço de cadastro ambiental rural, será cobrado o valor de R\$380,00, preço médio cobrado pelos prestadores do mesmo serviço na região.

Nas regularizações de outorga d'água, o valor base será de R\$300,00 para solicitação de dispensa de outorga e variável para os demais serviços, como licença para pontes e afins, variando de acordo com a mão de obra e tempo gastos no projeto.

6.2) Comercial

A capacidade comercial do empreendimento nos moldes atuais é de até 20 consultorias mensais, 5 projetos de CAR ou outorga d'água por mês e um projeto de implantação ou manutenção de pomar a cada dois meses, devido ao tempo gasto para executá-lo.

6.3) Comunicação

A comunicação da empresa deve ser clara e simples, para que seus processos e valores possam ser entendidos por qualquer um, mesmo que seja leigo no assunto, leve, para trazer a jovialidade que vem junto com a empresa, porém não informal demais, pois deve trazer consigo um ar de responsabilidade e autoridade nos assuntos tratados.

7 - Modelo de Negócios

7.1) Model Business Canvas

- Parcerias principais: agropecuárias e revendas; prestadores de mão de obra de campo
- Atividades principais: consultoria agrônômica; elaboração de projetos agrícolas; regularização de CAR e expedição de outorgas d'água; recomendação de adubação e correção de solo
- Recursos principais: tempo; computador/ celular; meios de comunicação; transporte; conta bancária; conhecimento; habilidades de comunicação
- Proposta de valor: oferecer de forma personalizada e com agilidade soluções para seus problemas agrícolas com frutíferas.
- Relacionamento com clientes: contato com os clientes deve ser rápido e atencioso, dando ouvidos a suas demandas para tentar solucioná-las da melhor forma possível
- Canais: o principal canal de comunicação será o WhatsApp, porém questões rápidas podem ser resolvidas por outras redes sociais ou redirecionadas para o canal principal

- Segmentos de clientes: agricultores, ingressantes na agricultura e sitiantes que desejam regularizar questões ambientais ou embelezar seu imóvel
- Estrutura de custos: deslocamento; funcionários; alimentação; impostos e taxas; energia elétrica; comunicação;
- Fontes de receita: a receita para os investimentos iniciais virá de recursos próprios, após estabilizada, a própria empresa deve gerar caixa por meio da venda dos serviços prestados.

8 - Perfil Empreendedor

8.1) Sócios, gestores e P&D (demonstrar experiência da equipe)

Inicialmente a equipe será formada por apenas um membro, que será responsável pela comunicação nas redes sociais, o contato direto com os clientes, pela elaboração dos projetos e consultorias e por toda a área financeira da empresa.

Em questões de experiência, Bárbara está se formado em agronomia pela Universidade Federal de Lavras e trabalha com atendimento ao público a mais de um ano e meio, também teve experiências de comunicação e desenvolvimento interpessoal dentro da faculdade, ao participar de núcleos de estudos e atividades extracurriculares. Porém a comunicação em redes sociais ainda é um gargalo da empresa, no sentido de planejamento e frequência. Já nas questões administrativas, Bárbara já realizou alguns cursos de empreendedorismo, porém a busca pelo conhecimento e aprimoramento das atividades deve ser constante.

9 - Plano de Gestão

9.1) Como a empresa será gerida

A empresa será inicialmente gerida em um sistema organizacional que dividirá o tempo de trabalho entre atividades executivas, ou seja, de prestação dos serviços propriamente ditos, de marketing, responsável pela parte de comunicação e atração de novos clientes, de gerenciamento financeiro e pessoal, que avaliará as estratégias de forma mensal, trimestral e anual, para que se adequem a situação atual e a evolução da empresa, além de gerir a comunicação com os atuais clientes e buscar fidelizá-los.

9.2) Quais as estratégias de gestão

Divisão do tempo de trabalho entre as atividades exigidas pela empresa.

Enumeração das principais atividades e definição de ordem de prioridade das mesmas.

Estabelecimento de metas de curto, médio e longo prazo, tanto relacionadas ao crescimento da empresa, como a objetivos de atendimento e satisfação de clientes, qualidade dos serviços ofertados e desenvolvimento técnico e pessoal dos funcionários.

Manter uma boa comunicação entre as áreas da empresa, trabalhando sempre com clareza e gentileza.

Ter boa relação com fornecedores, clientes e funcionários, para que se possa manter uma relação longeva com todos

Estar sempre atento aos objetivos e valores da empresa, para que possíveis desvios na rota possam ser corrigidos o mais rápido possível.

10 - Análise financeira

10.1) Investimentos iniciais

Quadro 2.

10.2) Projeção de vendas e faturamento

Quadro 3.

10.3) Indicadores de Viabilidade Econômica.

Quadro 1.

10.3.1) Fontes e Usos de Recursos; (próprios e/ou de terceiros)

Quadro 2.

10.3.2) Demonstrativos de resultados e geração de caixa;

10.3.2.1) Estrutura de Custos;

Quadro 3.

10.3.2.2) Preço

Consultoria será de R\$300,00

Projetos de implantação e/ou manutenção de pomar: R\$5.000,00

Amostragem de solo e recomendação de adubação, será cobrado o valor inicial de R\$120,00 + R\$30,00 por amostra de solo extra

Cadastro ambiental rural e dispensa de outorga d'água: R\$380,00

10.3.2.3) Ponto de Equilíbrio Contábil - PEC

Quadro 1.

10.3.2.4) Ponto e Equilíbrio Econômico – PEE (alavancagem)

Quadro 1.

10.3.3) Análise Econômica Financeira;

10.3.3.1) VPL (Valor presente líquido)

Quadro 1 .

10.3.3.2) TIR (Taxa interna de retorno)

Quadro 1.

10.3.3.3) Pay Back

Quadro 1.

10.3.3.4) Índice Custo Benefício

Quadro 1.

10.3.3.5) Rentabilidade

Quadro 1.

SUMÁRIO EXECUTIVO		
USOS - PROJETADO	14.543,34	100,00%
INVESTIMENTOS FIXOS	12.420,00	85,40%
GASTOS DE IMPLANTAÇÃO	0,00	0,00%
CAPITAL DE GIRO DO ANO 1	2.123,34	14,60%
FONTES - PROJETADO	14.543,34	100,00%
RECURSOS DE TERCEIROS	0,00	0,00%
RECURSOS PRÓPRIOS	14.543,34	100,00%
INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS		
RECEITA OPERACIONAL BRUTA		177.120,00
LUCRO LÍQUIDO		71.471,79
RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO (ROI)		491,44%
TAXA INTERNA DE RETORNO		151,24%
EVA (VALOR ECONÔMICO AGREGADO) %		139,24%
EVA (VALOR ECONÔMICO AGREGADO) \$		20.249,59
VALOR PRESENTE LÍQUIDO	Projeto Viável	287.636,45
CUSTO DE OPORTUNIDADE DO CAPITAL		12,00%
VALOR DO DESINVESTIMENTO NO 10º ANO		3.549,51
PAYBACK SIMPLES (EM ANOS)		1,13
PAYBACK DESCONTADO (EM ANOS)	Bom prazo de retorno	1,22
PONTO DE EQUILÍBRIO %	Satisfatório	26,89%
MARGEM BRUTA		81,51%
MARGEM OPERACIONAL		43,77%
MARGEM LÍQUIDA		43,77%
GRAU DE ALAVANCAGEM OPERACIONAL		1,51
GRAU DE ALAVANCAGEM FINANCEIRA		1,00
GRAU DE ALAVANCAGEM COMBINADA	Alta Alavancagem (*)	1,51
(*) Projeto bastante sensível a variações nas vendas		
INDICADORES SOCIAIS		
NÚMERO DE EMPREGOS GERADOS		1
SALÁRIO MÉDIO ANUAL		18.000,00
MASSA SALARIAL ANUAL		18.000,00
ARRECADAÇÃO TRIBUTÁRIA ANUAL		25.627,20
CUSTO DO EMPREGO GERADO		15.879,51

Quadro 1: sumário executivo do projeto em números.

QUADRO DE FONTES E USOS

Agro Mantiqueira

00/01/00

DISCRIMINAÇÃO	EXISTENTE 00/01/00		PROJETADO		TOTAL DAS INVERSÕES	
	VALOR	%	TOTAL	%	VALOR	%
TOTAL DOS USOS	0,00	0,0%	14.543,34	100,0%	14.543,34	100,0%
Inversões Fixas	0,00	0,0%	12.420,00	85,4%	12.420,00	85,4%
.Terrenos	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
.Construções Cíveis	0,00	0,0%	150,00	1,0%	150,00	1,0%
.Instalações	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
.Máquinas e Equipamentos	0,00	0,0%	920,00	6,3%	920,00	6,3%
.Veículos	0,00	0,0%	7.000,00	48,1%	7.000,00	48,1%
.Móveis e utensílios	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
.Equip. Informática e Softwares	0,00	0,0%	4.350,00	29,9%	4.350,00	29,9%
.Outros Ativos (AP Inv + AP Diferido)	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
Inversões Financeiras	0,00	0,0%	2.123,34	14,6%	2.123,34	14,6%
.Capital de giro	0,00	0,0%	2.123,34	14,6%	2.123,34	14,6%
.Outras inversões financeiras (RLP)	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
TOTAL DAS FONTES	0,00	0,0%	14.543,34	100,0%	14.543,34	100,0%
Recursos Próprios	0,00	0,0%	14.543,34	100,0%	14.543,34	100,0%
.Grupo Empreendedor	0,00	0,0%	14.543,34	100,0%	14.543,34	100,0%
Recursos de Terceiros	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
.Financiamento Proposto	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%
.Exigível a LP	0,00	0,0%	0,00	0,0%	0,00	0,0%

Quadro2: fontes e usos de receita.

DISCRIMINAÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	
	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	RS 1,00	%
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	75.420,00	97.560,00	137.340,00	177.120,00	177.120,00	177.120,00	177.120,00	177.120,00	177.120,00	177.120,00	106,38%
(-) IMPOSTOS SOBRE O FATURAMENTO	4.525,20	5.853,60	8.240,40	10.627,20	10.627,20	10.627,20	10.627,20	10.627,20	10.627,20	10.627,20	6,38%
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	70.894,80	91.706,40	129.099,60	166.492,80	166.492,80	166.492,80	166.492,80	166.492,80	166.492,80	166.492,80	100,00%
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	12.805,20	16.653,60	23.720,40	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	18,49%
..Custo dos Insumos	12.805,20	16.653,60	23.720,40	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	30.787,20	18,49%
..Mercadorias ou Matéria Prima	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Material de Embalagem	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
(=) LUCRO BRUTO	58.089,60	75.052,80	105.379,20	135.705,60	135.705,60	135.705,60	135.705,60	135.705,60	135.705,60	135.705,60	81,51%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	50.299,53	53.806,50	57.932,66	64.233,81	64.233,81	62.833,81	62.833,81	62.833,81	62.833,81	62.833,81	37,74%
..Despesas Comerciais	11.946,53	15.453,50	21.754,66	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	16,85%
..Comissões sobre vendas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Propaganda e MKT	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Frete	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Provisão para Devedores Duvidosos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Outras Despesas Comerciais	11.946,53	15.453,50	21.754,66	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	28.055,81	16,85%
..Despesas Administrativas	38.353,00	38.353,00	36.178,00	36.178,00	36.178,00	34.778,00	34.778,00	34.778,00	34.778,00	34.778,00	20,89%
..Mão de Obra Administrativa	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	19,46%
..Salários	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	10,81%
..Encargos	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	8,65%
..Aluguel Administrativo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Energia Elétrica	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	0,14%
..Telefone	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	0,36%
..Água	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Combustíveis e Lubrificantes	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	0,50%
..Manutenção Administrativa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Seguro Administrativo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Impostos e Taxas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	0,36%
..Outras Despesas Administrativas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
..Depreciação	3.673,00	3.673,00	1.498,00	1.498,00	1.498,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	0,06%
..Amortização do Intangível	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
(=) LUCRO OPERACIONAL	7.790,07	21.246,30	47.446,54	71.471,79	71.471,79	72.871,79	72.871,79	72.871,79	72.871,79	72.871,79	43,77%
(-) DESPESAS FINANCEIRAS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%
(=) LUCRO LÍQUIDO	7.790,07	21.246,30	47.446,54	71.471,79	71.471,79	72.871,79	72.871,79	72.871,79	72.871,79	72.871,79	43,77%
(+) Depreciação e Amortização	3.673,00	3.673,00	1.498,00	1.498,00	1.498,00	98,00	98,00	98,00	98,00	98,00	0,06%
(=) CAPACIDADE DE PAGAMENTO	11.463,07	24.919,30	48.944,54	72.969,79	72.969,79	72.969,79	72.969,79	72.969,79	72.969,79	72.969,79	43,83%

Ativar o Windows

Ativar o Windows

AMORTIZAÇÕES DE FINANCIAMENTOS:	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10
OPERAÇÃO EM ESTUDO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
COMPROMETIMENTO DA CAP. PGTO.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Ativar o Windows

Quadro 3: receita operacional bruta, lucro bruto, despesas administrativas, outras despesas, lucro operacional, despesas financeiras, lucro líquido, depreciação e amortização e capacidade de pagamento.

REFERÊNCIAS

UNIVERSIDADE FEDERAL DE LAVRAS. Biblioteca Universitária. Manual de normalização e estrutura de trabalhos acadêmicos: TCCs, monografias, dissertações e teses. 3. ed. rev., atual. e ampl. Lavras, 2020. Disponível em: <http://repositorio.ufla.br/jspui/handle/1/11017>. Acesso em: data de acesso.

Brasil. Lei nº5.194 de 24 de dezembro de 1966. Regula o exercício das profissões de Engenheiro, Arquiteto e Engenheiro-Agrônomo, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15194.htm> . Acesso em: 08 de novembro de 2021.

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo. **SEBRAE-SP**, 2017 ©. Viabilidade de negócios. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/TO/Anexos/Viabilidade%20de%20Neg%C3%B3cios.pdf>> . Acesso em: 10 de novembro de 2021.

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo. **SEBRAE-SP**, c2021, Como Elaborar um Plano de Negócios. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf> . Acesso em: 03 de novembro de 2021.