



PEDRO HENRIQUE PEREIRA NEVES

**PLANO DE NEGÓCIOS DE UMA UNIDADE DE
PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS
PROTÉICOS DE ORIGEM VEGETAL**

LAVRAS - MG

2023

PEDRO HENRIQUE PEREIRA NEVES

**PLANO DE NEGÓCIOS DE UMA UNIDADE DE PRODUÇÃO E
COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS PROTÉICOS DE ORIGEM VEGETAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Universidade Federal de Lavras – UFLA, como
parte das exigências do Curso de Agronomia, para
obtenção do título de Bacharel.

Prof. Dr. Adenilson Henrique Gonçalves

Orientador

LAVRAS-MG

2023

Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema de Geração de Ficha Catalográfica da Biblioteca Universitária da UFLA, com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

Neves, Pedro Henrique Pereira.

Plano de negócios de uma unidade de produção e comercialização de produtos protéicos de origem vegetal / Pedro Henrique Pereira Neves. - 2023.

24 p.

Orientador(a): Adenilson Henrique Gonçalves.

TCC (graduação) - Universidade Federal de Lavras, 2023.
Bibliografia.

1. Empreendimento. 2. produtos proteicos. 3. soja e ervilha.
I. Gonçalves, Adenilson Henrique. II. Título.

PEDRO HENRIQUE PEREIRA NEVES

**PLANO DE NEGÓCIOS DE UMA UNIDADE DE PRODUÇÃO E
COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS PROTÉICOS DE ORIGEM VEGETAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à
Universidade Federal de Lavras – UFLA, como
parte das exigências do Curso de Agronomia, para
obtenção do título de Bacharel.

APROVADO em 29 de novembro de 2023

Dr. Wilson Magela Gonçalves

Dr. Jorge Teodoro de Souza

Dra. Heloisa Oliveira dos Santos

Prof. Dr. Adenilson Henrique Gonçalves
Orientador

**LAVRAS – MG
2023**

RESUMO

Os produtos protéicos de origem vegetal vêm tendo uma aumento na sua procura e possuem como base de suas produções as plantas, em que optamos por trabalhar com a soja e a ervilha, que são ingredientes ricos em proteínas. Por estarem cada vez mais ganhando destaque e procura entre as pessoas veganas, que frequentam academias e buscam uma vida saudável. Isso tem impulsionado o interesse no empreendimento nessa área, à medida que os produtos veganos com alto teor de proteínas se tornam mais populares. Desse modo, o objetivo desta pesquisa é apresentar um plano de negócios que vise à produção de produtos protéicos feitos a partir da soja e da ervilha, assim como sua viabilidade de comercialização para a criação de uma empresa no município de Lavras-MG e sua região, buscando definir todas as etapas de produção desses produtos e as etapas para que seja possível sua entrada no mercado, juntamente com sua divulgação. A empresa contará com produção própria do produto a ser comercializado, mas com a necessidade da compra do produto bruto de produtores terceirizados. A finalidade primeira do negócio é a oferta de produtos saudáveis que agradem seu público alvo, pessoas veganas, que visam ter uma alimentação saudável e que pratiquem atividades físicas, visando a expansão de sua produção de uma empresa regional, inicialmente, para nacional por meio de estratégias do marketing digital e o estabelecimento de um e-commerce.

Palavras-chave: Proteína; Empreendedorismo; Soja; Ervilha; Vegetal.

LISTA DE TABELAS

| | | |
|-----------------|-----------------------------|----|
| Tabela 1 | Despesas operacionais anual | 17 |
| Tabela 2 | Investimento inicial | 20 |
| Tabela 3 | Despesa anual de vendas | 20 |
| Tabela 4 | Custo de produção anual | 20 |
| Tabela 5 | Receita bruta anual | 20 |
| Tabela 6 | Demonstração de resultados | 21 |

SUMÁRIO

| | | |
|-----|--|----|
| 1 | INTRODUÇÃO | 8 |
| 2 | DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO | 8 |
| 2.1 | Objetivo da empresa | 8 |
| 2.2 | Posicionamento estratégico | 9 |
| 3 | UNIDADE DE PRODUÇÃO | 10 |
| 3.1 | A compra da soja e da ervilha | 10 |
| 3.2 | Processos de produção | 10 |
| 3.3 | Produtos a serem comercializados | 11 |
| 4 | A COMERCIALIZAÇÃO | 11 |
| 4.1 | Análises de mercado | 11 |
| 4.2 | Dados do empreendimento | 14 |
| 4.3 | Estruturas organizacionais e legais | 14 |
| 4.4 | Expansão do mercado e estratégias de Marketing | 16 |
| 4.5 | Plano financeiro e análise de lucratividade | 17 |
| 5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS | 23 |
| | REFERÊNCIAS | 24 |

1. INTRODUÇÃO

Os produtos protéicos de origem vegetal são uma forma análoga de consumo de proteínas a partir de plantas, e que buscam assemelhar-se aos produtos de origem animal, como as carnes, ovos e leite, a fim de proporcionar a ingestão de proteínas de formas variadas, tendo em vista as pessoas que possuem alguma intolerância ou que não consomem produtos de origem animal.

Com base na popularidade que esses produtos estão adquirindo, o objetivo dessa pesquisa é elaborar um plano de negócios de uma unidade de produção e comercialização de produtos protéicos de origem vegetal, especificamente os que têm como origem a soja e a ervilha.

Para que isso seja possível, traçamos as etapas da produção desses produtos, tendo como base a compra da soja e da ervilha e seus processos industriais para fornecer os produtos desejados, a saber a proteína em pó, em barras, iogurte e shake; as etapas para que seja possível sua comercialização, com análise da demanda da procura desses produtos e as estruturas necessárias para sua venda local e por meio do e-commerce, tratando ainda sobre alguns aspectos legais.

2. DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

2.1 Objetivo da empresa

O objetivo deste plano de negócio é apresentar uma empresa de produção e comercialização de produtos protéicos de origem vegetal, que se inicie de forma local e busque sua expansão. Para isso, inicialmente foi pesquisado produtores de matéria prima mais próximos, no caso, da ervilha e da soja; analisado os processos para extração da proteína de forma concentrada; pensado nos produtos que essa proteína pode produzir e sua forma de comércio.

Como principal motivo para a criação da empresa, podemos encontrar no site da Eali que

No Brasil, mesmo com uma cultura muito forte da agropecuária e do consumo da carne, o aumento desse mercado é de 40% ao ano. Dados impressionantes revelados pelo Ibope mostram que, em 2018, o

número de brasileiros vegetarianos chega a 29 milhões e 55% dos entrevistados consumiria mais produtos veganos se fossem melhor indicados e mais acessíveis economicamente. (<https://www.eali.com.br/post/por-que-investir-no-mercado-vegano-e-vegetariano> Acessado em 30 de outubro de 2023)

E que ao pensar nos tipos de produtos, o mesmo site ainda escreve que

Queijos e iogurtes produzidos a partir de oleaginosas ou frutas também são cada vez mais procurados e usados como substitutos para laticínios, sendo os mais comuns feitos a partir de leites de amêndoas, castanhas, coco e soja. Além desses, outros industrializados vêm conquistando até aqueles que não seguem essa dieta, como barrinhas proteicas e granolas. Cada vez mais, produtos destinados a essa parte da população ganham espaço nas prateleiras. (<https://www.eali.com.br/post/por-que-investir-no-mercado-vegano-e-vegetariano> Acessado em 30 de outubro de 2023)

Em que, além de demonstrar ser um comércio em ascensão, direciona o negócio a um público alvo, que é, inicialmente, as pessoas veganas e vegetarianas, que não fazem o consumo de produtos derivados dos animais, seguindo de pessoas que buscam uma alimentação mais saudável, e, valendo-se, ainda, de pessoas que praticam atividades físicas e se preocupam com a quantidade de proteína ingeridas diariamente.

2.2 Posicionamento estratégico

Missão: Produzir produtos saudáveis e ricos em proteínas com a mais alta qualidade, visando atender as necessidades de pessoas veganas e proporcionando alternativas mais saudáveis para todos os consumidores.

Visão: Tornar-se referência nacional a partir da expansão e maior comercialização dos produtos, mantendo um compromisso com a saúde, a sustentabilidade e a satisfação do cliente.

Valores: Oferecer produtos de qualidade com a diminuição do uso de produtos que utilizam de ingredientes de origem animal, promovendo a sustentabilidade ambiental, a saúde e o bem-estar dos consumidores e uma inovação contínua em busca de novos produtos.

3. UNIDADE DE PRODUÇÃO

3.1 A compra da soja e da ervilha

Pensando na importância de valorizar o produtor rural local, nossa procura por fornecedores mais próximos, nos quais identificamos a produção de ervilha na cidade de Camanducaia-MG, sendo a mais próxima, em que, segundo o site do Canal Rural : “O valor de comércio é muito bom. Cerca de R\$ 20 a R\$ 60 por cada saco de dez quilos de ervilhas sem debulhar” (<https://www.canalrural.com.br/agricultura/agricultura-familiar-investe-producao-ervilha-sul-14893/> Acessado em 30 de outubro de 2023).

Quanto a produção da soja, o local de maior destaque e dentro do estado de Minas Gerais para compra foi Uberaba, em que, segundo o site de melhor câmbio, “O valor da saca da soja está cotado hoje em R\$ 139,63” (<https://www.melhorcambio.com/soja-hoje>. Acessado em 31 de outubro de 2023), em que cada saca possui 60Kg de soja.

3.2 Processos de produção

Como o site GFI Brasil escreveu:

Para substituir a proteína de origem animal são necessárias matérias-primas de origem vegetal com propriedades nutricionais, funcionais e sensoriais equiparáveis às dos produtos convencionais. Para isso, é importante conhecer os processos de produção e os aspectos nutricionais desses alimentos. (<https://gfi.org.br/proteinas-vegetais/> Acessado em 27 de outubro de 2023)

A base dos nossos produtos são a soja e a ervilha, mas para a produção dos produtos, elas precisam ser processadas para a obtenção da proteína de forma concentrada e mais pura. Tal processo para a obtenção da proteína pode ocorrer por extração seca ou úmida, em que cada um utilizam de diferentes técnicas.

O processo escolhido para a soja e a ervilha é o úmido, tendo em vista sua característica de obter uma proteína mais pura e elevadas, visando o objetivo da produção de produtos mais concentrados da proteína, e não das enzimas protéicas, que

são obtidas, em sua maioria, nos processos de extração seco, que possibilitam fragmentar as partículas de proteínas.

Desse modo, o processo se dá nas seguintes etapas:

A primeira etapa, a extração, é um processo multiestágios no qual a proteína da planta oleaginosa é extraída do bolo prensado ou da colza, tremoço ou farinha de soja. Na etapa seguinte, a coagulação, a proteína é precipitada da solução e separada. Dependendo dos requisitos, o teor de proteína precipitada pode ser aumentado com etapas de lavagem adicionais. Isso torna possível a produção de concentrados de proteína ou até mesmo isolados de proteína de alta pureza, como os isolados de proteína de ervilha. (Site: <https://www.flottweg.com/pt/aplicacoes/food/culturas-de-oleo-proteico/> Acesso em: 10 de Nov. 2023)

Sendo esse o processo inicial e que dará sequência às próximas etapas para a produção dos produtos.

3.3 Produtos a serem comercializados

Dentre os produtos a serem comercializados temos, tanto com a base da soja, tanto com a base da ervilha:

- A proteína em pó concentrada, comercializada em pacotes de 1Kg e como dosagens de 22g de proteínas a cada dose de 30g. Esse produto tem sabor original, não havendo outras variações.
- As barras protéicas, em que cada uma tem 35g com 10g de proteínas. Esse produto tem as opções de sabor de chocolate, morango e coco.
- Os Iogurtes, em doses de 200mL e 12g de proteínas. Esse produto tem opção de sabor de morango e coco.
- Shakes, em doses de 200ML e 11g de proteínas. Esse produto tem as opções de sabor de chocolate, morango e coco.

4. A COMERCIALIZAÇÃO

4.1 Análises de mercado

Prós:

Ao analisar o público alvo da empresa e o tipo de produto a ser produzido, é possível notar a existência de uma grande população que é vegana e os produtos para esse público ainda se encontram em ascensão, tendo em vista que o que o site Vegan Business menciona, que:

Somente aqui no Brasil aproximadamente 30 milhões de brasileiros se declaram vegetarianos. Segundo alguns cálculos, a estimativa é que o número de veganos brasileiros chegue até 5 milhões. Ou seja, muita gente para explorar as possibilidades” (Chinaglia, 2023).

O mesmo público vegano tem como estilo de vida o cuidado com as questões ambientais, que vem se tornando popular entre outras pessoas que estão aderindo o consumo de produtos de origem vegetal. Nessa perspectiva, o site Eali escreve que

Graças a preocupação cada vez maior com questões ambientais, o crescimento contínuo e exponencial de consumidores e simpatizantes que excluíram a carne animal do seu dia a dia, a demanda de alimentos que supre essas necessidades cresce na mesma proporção. Sendo assim, o mercado vegano e vegetariano se mostra um setor promissor para investimentos, com um público crescente e muitas possibilidades para inovação

(<https://www.eali.com.br/post/por-que-investir-no-mercado-vegano-e-vegetariano> Acessado em 30 de outubro de 2023).

Além das vantagens e sustentabilidade promovidas pelos produtos de origem vegetal, o movimento vegano promove uma propaganda própria, visto que não há muita variedade de produtos para esse público, proporcionando uma maior divulgação das empresas que aderem a esse estilo de vida. Desse modo, outra vantagem apontada pelo site Super Bom é “Ao apostar nos produtos veganos e vegetarianos, pode-se ainda obter pontos positivos como: Fortalecer a sua loja como vendedora de produtos veganos e vegetarianos; Atrair e reter mais clientes cada vez mais clientes. (<https://superbom.com.br/blog/comercio/a-importancia-de-comercializar-produtos-veganos/> Acessado em 30 de outubro de 2023).

Na mesma perspectiva, o site Ejeq menciona que “A inserção no mercado vegano, além de contribuir para o movimento – que por si só já é um grande motivo para investir -, ainda permite que sua marca seja impulsionada pelo marketing que o movimento traz (Daniel, 2023).

E, embora sejam nomeados como veganos, os produtos não são só para esse público, sendo sua procura por todos os tipos de pessoas, desde as que querem uma vida

mais saudável, ou querem diminuir o consumo de carne, ou que possuem alguma intolerância. Sobre a escolha por esses produtos, o site da VidaVeg escreveu que:

Essas escolhas estão atreladas a vários motivos, tanto sociais, ambientais, culturais, como por questões de saúde e bem estar. Em relação à saúde, por exemplo, temos uma parcela de 70% da população adulta brasileira de intolerantes à lactose. Apesar da crescente demanda de consumo por alimentos livres de exploração animal, o que já é um grande indicador de potencial para investimento em produtos veganos para a uma empresa, o Brasil ainda tem uma deficiência muito grande na oferta desses produtos prontos para consumo (<https://vidaveg.com.br/3-motivos-para-investir-em-produtos-veganos-na-sua-empresa/> Acessado em 30 de outubro de 2023).

Contras:

Embora tenham como fonte principal a soja e a ervilha, os produtos sofrem acréscimo de outros produtos não naturais, como conservantes e produtos químicos para dar cor e saborizar, mesmo que em menor quantidade, o que faz com que os produtos não sejam totalmente naturais, como muitos pensam.

Concorrência:

Ao pesquisar como está o mercado de produtos veganos, vemos que ainda há muito a ser inovado e que está em crescimento, sendo uma novidade. Por exemplo, segundo o site Vegan Business:

O mercado vegano está surpreendendo até os mais descrentes. Os segmentos de alimentação, vestuário, sustentabilidade, maquiagens e cosméticos, pet. Enfim, são diversas opções para que uma pessoa consiga aderir ao veganismo de maneira completa e sem dificuldades. (Chinaglia, 2023)

Pensando a procura de produtos saudáveis e suas movimentação econômica, o site da VidaVeg menciona que

O setor de alimentação saudável movimenta US\$ 35 bilhões por ano no Brasil, que é o quinto maior mercado do mundo. A grande procura por alimentos saudáveis e livres de origem animal dá espaço para a segmentação e adesão por parte dos comerciantes. Os veganos ainda encontram muita dificuldade para encontrar alimentos vegetais prontos para consumo e que satisfaçam sua necessidade nutricional.

(<https://vidaveg.com.br/3-motivos-para-investir-em-produtos-veganos-na-sua-empresa/> Acessado em 30 de outubro de 2023).

E, se tratando se ser uma nova área, com muitas possibilidades de expansão, o site Ejeq cita que

Por ainda ser um mercado novo, as possibilidades de inovação não param de crescer. Todo dia novos produtos similares a carnes surgem, leites feitos a partir de vegetais ganham as prateleiras, além de produtos de higiene e beleza sem derivados ou testes em animais (Daniel, 2023).

Desse modo, podemos perceber ser um ótimo mercado para empreender, havendo pouca concorrência e muita procura por produtos desse tipo, além de ser um empreendimento que apresenta mais pontos a favor, inclusive sua autopromoção pelo estilo de vida vegano, e poucos pontos contra.

4.2 Dados do empreendimento

Nome: PowerVeg

Setor de atividade: Produção e Comércio

Proprietário: Pedro Henrique Pereira Neves

Localização: Lavras-MG

4.3 Estruturas organizacionais e legais

Tipo de empresa: Micro empresa

Aparato legal: A empresa segue todos os padrões estipulados no “Regulamento técnico para produtos protéicos de origem vegetal” emitido pela ANVISA, na Resolução RDC nº268, de 22 de setembro de 2005.

Cargos:

- Técnico de produção: será o responsável pela seleção da matéria prima e da análise do produto final a fim de garantir uma alta qualidade do produto.
- Auxiliar de produção: São os responsáveis pelo processo de produção dos produtos.

- Gerente comercial: tem a função de analisar os preços dos produtos a serem comprados e do produto final a ser vendido, buscando se enquadrar nos parâmetros de lucro e buscando um melhor preço sem perder a qualidade.
- Gerente geral: o responsável por toda a administração da empresa, desde a contratação de funcionários e pagamentos, até o balanço de como estão sendo as vendas, além de procurar sempre motivar os demais funcionários e sempre apresentar treinamentos e ações inovadoras.
- Auxiliar de limpeza: possuem a função de manter o lugar e os equipamentos higienizados.
- Vendedores: aqueles que irão trabalhar diretamente com o produto final, apresentando ele para os clientes presenciais e online.
- Analista de marketing: responsável pela divulgação dos produtos, tanto na forma física e, principalmente, na forma online, buscando criar um e-commerce atrativo para os clientes e estar sempre divulgando os mesmos nas redes sociais da empresa.
- Contador: responsável pelas questões financeiras da empresa.

Origem dos produtos: Uberaba e Camanducaia em Minas Gerais.

Capacidade de Produção: Segundo a tabela nutricional da soja e da ervilha, em 100g de cada, elas possuem, respectivamente, 36g e 5g de proteínas. Desse modo, para a produção de 1kg de proteína da soja se faz necessário, aproximadamente 2,8Kg dela. E para produzir 1kg de proteína da ervilha se faz necessário 20kg dela. Pensando na produção da proteína a ser dividida nos produtos, os quais serão acrescidos de outros ingredientes.

Comercialização: Ocorrerá em loja local, na cidade de Lavras-MG, e possuirá um e-commerce para vendas online e em outras localizações.

Divulgação: serão por meio de divulgações na cidade, como em jornais, rádios e banners, e por meio de redes sociais, as quais contarão com publicações diárias e interação com o público, contando ainda com a ajuda do tráfego pago para atrair mais clientes.

Estruturas:

- Plantio: será terceirizado, contando com a compra de produtores da cidade de Camanducaia-MG, para a ervilha, e Uberaba-MG, para a soja.
- Produção: Conterá com uma estrutura, de pelo menos 500m², em que será feita a extração da proteína e fabricado os demais produtos.
- Armazenamento e comercialização: será feito juntamente a loja na cidade de Lavras-MG, a qual conterá com um depósito que será armazenado o produto a ser vendido.
- Entregas: serão feitas por meio de motoboys na cidade de Lavras e, quando em outras localidades, por meio de transportadoras e correios.

4.4 Expansão do mercado e estratégias de Marketing

Nos dias de hoje, o melhor jeito para expandir um negócio é pelo meio digital, sendo os métodos mais utilizados pelas marcas, como citado no site da VidaVeg,

O consumo nas plataformas digitais aumenta a cada ano, e a tendência é que o número continue crescendo, seja pela facilidade de acesso e comparação de preços, seja pela comodidade por não ter que sair de casa para adquirir um produto. (<https://vidaveg.com.br/como-vender-mais/> Acessado em 30 de outubro de 2023).

Ou seja, além de facilitar para os clientes que buscam o produto, facilita um maior alcance da empresa, que pode chegar diretamente ou por indicação de outros clientes da marca.

Desse modo, a estratégia é utilização das redes sociais, com posts diários e encaminhamentos para a página do e-commerce, que proporciona que os clientes comprem sem sair de casa e tenham um acesso facilitado e detalhado do produto que querem adquirir, podendo ainda deixar e conferir feedbacks de outras pessoas que já provaram o produto.

Além dessa estratégia mais orgânica de divulgação, será utilizado ainda o tráfego pago, que possibilita um maior alcance da marca.

Contudo, esse empreendimento tem como objetivo começar em um comércio menor e apenas um produto, e depois ir expandindo tanto a produção como a área de abrangência online e para e-commerce.

4.5 Plano financeiro e análise de lucratividade

Pensaremos, inicialmente, em uma produção de barras de proteínas, em que o empreendimento começará pequeno, tendo como ponto de partida uma residência domiciliar para produzir os produtos e armazenar em seus cômodos, o que gerará um investimento de cerca de R\$1200 de aluguel e IPTU. Para a primeira fase a empresa, contaremos dentre o quadro de funcionários com um auxiliar de faxina, um vendedor, um gerente e dois auxiliares de produção, em que cada um contará com um salário inicial de R\$1500, a não ser o gerente, que será de R\$1800, ficando ainda responsável pelos primeiros modos de divulgação online do produto.

Tabela 1 - Despesas operacionais anual:

| Cargos e despesas | Custo anual |
|-------------------------------|---------------|
| Auxiliar de faxina | R\$19.500,00 |
| Vendedor | R\$19.500,00 |
| Gerente | R\$23.400,00 |
| Auxiliar de produção | R\$19.500,00 |
| Auxiliar de produção | R\$19.500,00 |
| Aluguel e IPTU | R\$14.400,00 |
| Água, luz e internet | R\$9.600,00 |
| Produtos de limpeza e higiene | R\$2.400,00 |
| Contabilidade | R\$1.200,00 |
| Total | R\$129.000,00 |

Fonte: Elaboração própria.

Como produto inicial, iremos investir nas barras de proteínas, tanto com base da soja como com base da ervilha, sendo um produto oferecido por sua praticidade de consumo e armazenamento. Com base nesses produtos, podemos pensar que:

- A Proteína da soja: para 1Kg de proteína se faz necessário 2,8Kg de soja. Cada saca de soja com 60Kg custa aproximadamente R\$140. Desse modo, cada saca produz cerca de 21Kg de proteínas, em que cada Kg sai em média R\$6,70.
- A Proteína da ervilha: para 1Kg de proteína se faz necessário 20Kg de ervilha. Cada saco de ervilha de 10Kg custa uma média de R\$30. Desse modo, cada dois sacos produzem 1Kg de proteína, em que cada Kg sai em média R\$60.

Na produção de um produto, como as barras protéicas, com 10g de proteína, na da soja seriam investidos, aproximadamente R\$0,07 no produto final, e, na da ervilha, cerca de R\$0,60 no produto, em que cada Kg possui a capacidade de fabricação de 100 unidades dele.

Ao pensar que todos os produtos envolvem, ainda, outros ingredientes, podemos perceber que os derivados da soja apresentam uma maior lucratividade por quantidade, mas que o lucro de ambos os produtos podem se igualar ao se pensar no preço de um produto final, de acordo com todos os demais gastos com ingredientes e embalagens que variam em suas produções, podendo ser acrescentados o leite de soja, amêndoa ou coco, o cacau em pó, dependendo do produto, os saborizantes, corantes e conservantes.

Se calcularmos um preço médio de R\$2 de custo dos demais produtos usados na fabricação e embalagens, teremos em média, um preço de fabricação assim:

- Barra derivada da proteína da soja: R\$2,07
- Barra derivada da proteína da ervilha: R\$2,60

A fim de calcular o preço dos impostos a serem pagos, que são de 7% de débito ICMS¹ e 12% de crédito ICMS, mais a porcentagem de lucro dos produtos visando o lucro dos produtos e o custeamento da abertura do empreendimento. Podemos sugerir como preço de venda:

¹ Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços, segundo Código Tributário Estadual - CTE, Lei 1810 de 22/12/1997, em seu Título II.

- Barra derivada da proteína da soja: R\$5,99
- Barra derivada da proteína da ervilha: R\$6,99

Desse modo, a lucratividade ocorrerá com base na quantidade de produtos vendidos, gerando um capital de giro que sustente toda a estrutura da empresa, suas necessidades e o pagamento dos seus funcionários, possuindo uma meta mensal de vendas a ser alcançada, a fim de calcular o desempenho progressivo da empresa. Em que, como exemplo, podemos calcular que: Se com 1Kg de proteína da soja produzimos 100 barras de proteína, gastando um total de R\$207, com sua venda obtivemos R\$599, que gerariam em média R\$113 de ICMS e R\$279 de lucro. E, no mesmo caso, com a barra de proteína da ervilha, gastaríamos um total de R\$260, obtendo R\$699 em vendas, em que R\$133 são de taxas do ICMS e R\$306 de lucro para o empreendimento.

Podemos, ainda, calcular com base na compra de cada saca de 60Kg, em que produziria um total de 21Kg de proteína da soja e renderia R\$5.859 de lucro de venda, e 3Kg de proteína da ervilha, rendendo R\$918 de lucro.

Para a produção das barras, também se faz necessário o investimento no maquinário, sendo a máquina de prensa para extração da proteína, a que misturaria os produtos, a prensa que dá o formato e a embaladora, que ficariam em torno de uns R\$15.000.

Sendo assim, podemos calcular inicialmente o investimento de R\$15.000 em maquinário, R\$5.000 em material de escritório, R\$2.500 nas questões de abertura de micro empresa, R\$7.800 para pagamento de funcionários e R\$1.200 por mês de aluguel e IPTU, R\$2.300 nas despesas de água, luz, internet, materiais de limpeza e contabilidade, contanto ainda com os gastos totalizando investimento inicial de R\$22.500 e R\$10.100 mensais.

Com base em um ano de empreendimento, teríamos um custo de produção de cerca de R\$118.080 e uma despesa anual operacional de R\$129.000. Calculando para se ter uma média de 30% de lucro em cima desse gasto, seria necessário um lucro de vendas de aproximadamente R\$90.000 anual ou R\$7.500 mensais. Para que isso seja possível, seria necessária uma venda mensal de 4000 barras protéicas com base de soja e 600 com base da ervilha, gerando ainda, um gasto com matéria prima de R\$180 de ervilha, R\$280 de soja e, aproximadamente, R\$9.200 com demais produtos e embalagens, sendo que essa quantidade está dentro da capacidade produtiva da empresa sendo suficiente para gerar lucro e manter o estoque de produtos.

Caso a demanda inicial seja maior, o lucro e o retorno do investimento ocorreriam antes, proporcionando possibilidade para a expansão da grade de produtos e de sua comercialização.

Tabela 2 - Investimento inicial:

| | |
|------------------------------|--------------|
| Investimento pré-operacional | Custo |
| Máquinas | R\$15.000,00 |
| Material de escritório | R\$5.000,00 |
| Custos burocráticos | R\$2.500,00 |
| Total | R\$22.500,00 |

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 3 - Despesa anual de vendas:

| | |
|-------------------------|--------------|
| Descrição | Custo |
| Marketing e publicidade | R\$10.000,00 |

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 4 - Custo de produção anual:

| Produto | Capacidade de produção | Custo | Total |
|-----------------------------|------------------------|---------|---------------|
| Barra de proteína (soja) | 48.000 unidades | R\$2,07 | R\$99.360,00 |
| Barra de proteína (ervilha) | 7.000 unidades | R\$2,60 | R\$18.720,00 |
| - | - | - | R\$118.080,00 |

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 5 - Receita bruta anual:

| Produto | Quantidade | Preço | Total |
|-----------------------------|-----------------|---------|---------------|
| Barra de proteína (soja) | 48.000 unidades | R\$5,99 | R\$287.520,00 |
| Barra de proteína (ervilha) | 7.000 unidades | R\$6,99 | R\$50.328,00 |
| - | - | - | R\$337.848,00 |

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 6 - Demonstração de resultados:

| | |
|-------------------------------|--|
| Receita bruta de vendas | R\$337.848,00 |
| Receita líquida de vendas | R\$337.848,00 - R\$10.000,00 (despesa de vendas) = R\$327.848,00 |
| Lucro bruto | R\$327.848,00 - R\$118.080,00 (custo de produção) = R\$209.768,00 |
| Resultado líquido operacional | R\$209.768,00 - R\$129.000,00 (despesa anual operacional) = R\$80.768,00 |
| Resultado líquido | R\$80.768,00 |

Fonte: Elaboração própria.

Como modo de demonstrar a viabilidade do empreendimento, podemos ainda calcular o ponto de equilíbrio, que segundo Carlos (2023):

O ponto de equilíbrio (PE) trata-se do ponto do faturamento da empresa que cobre exatamente os seus custos operacionais, sem apresentar lucro ou prejuízo. Para calculá-lo é preciso conhecer o Índice de Margem de Contribuição (IMC), através da fórmula: $IMC = \frac{Vendas - Custos Variáveis}{Vendas}$. Com o resultado do IMC e valor estimado de produção é possível obter o ponto do equilíbrio ($PE = CF / IMC$).

Demonstrando essa cálculo em nossa empresa teremos:

$$IMC: R\$337.848 - R\$118.080 / R\$337848 = 0,65$$

$$PE: R\$129.000 / 0,65 = R\$198.461$$

Isso demonstra que a empresa deve faturar R\$198.461 com os produtos para suprir os investimentos iniciais e a produção da barra de proteína, não obtendo lucro ou prejuízo.

Além do ponto de equilíbrio, podemos calcular a margem de lucro bruto (MLB) e líquido (MLL), em que a MLB mede a porcentagem de cada unidade monetária de

vendas que resta após o pagamento do custo dos produtos vendidos (Gitman, 2017, apud D'ORNELLAS, 2022) e a MLL mede a porcentagem de quantos centavos de cada real de venda restaram após a dedução de todas as despesas (Marion, 2009, apud SUSIN, 2013).

Tais cálculos são possíveis pelas seguintes fórmulas:

MLB= receita líquida de vendas – custo dos produtos vendidos / receita líquida de vendas

MLL= Lucro líquido / receita de vendas

Que ao calcular com base em nosso empreendimento, teremos:

MLB = R\$327.848 – R\$118.080 / R\$337.848 = 0,64

MLL= R\$80.768 / R\$327.848 = 0,24

Tabela 7 - Fluxo de caixa

| Referência | Entrada (+) | Saída (-) | Resultado |
|------------|--------------|--|----------------|
| Mês 1 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) R\$22.500,00 (II) | - R\$15.769,33 |
| Mês 2 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 3 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 4 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 5 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 6 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 7 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |

| | | | |
|--------|--------------|---|---------------|
| Mês 8 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 9 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 10 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 11 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |
| Mês 12 | R\$28.154,00 | R\$10.750,00 (DO) R\$9.840,00 (CP) R\$833,33 (DV) | + R\$6.730,67 |

Desse modo, este empreendimento contabiliza no período de um ano, uma receita bruta de R\$337.848 com despesas de produção de R\$118.080, despesas operacionais de salário de funcionários, aluguel, água, luz, internet de R\$129.000, despesas de vendas de R\$10.000 e investimento inicial em maquinário e abertura da empresa de R\$22.500, gerando um fluxo de caixa anual de R\$58.268, proporcionando a viabilidade do projeto de empreendimento, para lucro no tempo de um ano de empresa, desde que se tenha uma média de vendas de 4600 barras protéicas por mês.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após toda a estruturação do negócio, definindo seu público alvo, os produtos a serem produzidos, os prós e contras na hora de ir para o mercado e como eles seriam comercializados, o empreendimento se mostra favorável de ser executado, mas sempre analisando o mercado e buscando inovar nos seus produtos, sendo que o que foi aqui esboçado é apenas um plano inicial em busca de uma maior variedade de produtos deste tipo.

Como diz respeito a um empreendimento que está em ascensão e que há uma grande demanda de procura por produtos por ele proporcionados, considera-se sua implantação de grande relevância;

E, sendo assim, este plano de negócios cumpre seu objetivo ao estruturar uma unidade de produção e comercialização de produtos protéicos de origem vegetal, mas é válido destacar que não basta só a estrutura para a mesma se fortalecer, mas de investimentos e inovações em um contínuo processo, a fim de mantê-la funcionando e possibilitando a ampliação dos lucros.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério da Saúde. Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). **Resolução da Diretoria Colegiada – RDC nº 268**, de 22 de setembro de 2005.

CHINAGLIA, Lari. **4 e-commerces de produtos veganos para entender esse mercado.** Vegan Business, 2023. Disponível em: <https://veganbusiness.com.br/e-commerces-de-produtos-veganos/> Acessado em 30 de outubro de 2023.

Daniel. **Descubra os 5 principais motivos que fazem o mercado vegano ser um bom investimento para o seu negócio.** EJEQ – UFPR, 2023. Disponível em: <https://www.ejeq.com.br/mercado-vegano/> Acesso em: 30 out. 2023.

JÚNIOR, Jaite C.N. **Contrato de Arrendamento Rural: tudo o que você precisa saber.** Disponível em: [https://blog.nobrecruvinel.com/contrato-de-arrendamento-rural/#:~:text=Objeto%20do%20contrato%20\(no%20caso,%C3%A1rea%20em%20hectares%20e%20fra%C3%A7%C3%A3o.](https://blog.nobrecruvinel.com/contrato-de-arrendamento-rural/#:~:text=Objeto%20do%20contrato%20(no%20caso,%C3%A1rea%20em%20hectares%20e%20fra%C3%A7%C3%A3o.) Acesso em: 31 out. 2023.

Carlos, Beatriz Oliveira. **Plano de Negócios de uma unidade de extração e comercialização de óleos essenciais e hidrolatos orgânicos.** Lavras: Universidade Federal de Lavras, 2023.

PRECOTA AGRO BRASIL. **Preços de Produtos Agrícolas.** Disponível em: <https://precota.com.br/agro/>. Acesso em: 30 out. 2023.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 30 out. 2023.

SUSIN, SIMONE. **Análise da lucratividade e rentabilidade na maior rede varejista do Brasil.** Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/1676/TCC%20Simone%20Susin.pdf?sequence=1&isAllowed=y> . Acesso em: 30 out. 2023.

Sem autor. **3 motivos para investir em produtos veganos na sua empresa.** VidaVeg. Disponível em: <https://vidaveg.com.br/3-motivos-para-investir-em-produtos-veganos-na-sua-empresa/> Acesso em: 30 out. 2023.

Sem autor. **Agricultura familiar investe na produção de ervilha no sul de MG.** Canal Rural, 2011. Disponível em: <https://www.canalrural.com.br/agricultura/agricultura-familiar-investe-producao-ervilha-sul-14893/> Acesso em: 30 out. 2023.

Sem autor. **A importância de comercializar produtos veganos.** Super Bom, 2023. Disponível em: <https://superbom.com.br/blog/comercio/a-importancia-de-comercializar-produtos-veganos/> Acesso em: 30 out. 2023.

Sem autor. **A tecnologia de Proteínas Vegetais.** GFI Brasil. Disponível em: <https://gfi.org.br/proteinas-vegetais/> Acesso em: 27 out. 2023.

Sem autor. **PRODUÇÃO DE PROTEÍNA DE PLANTAS RICAS EM ÓLEO.** Disponível em: Site: <https://www.flottweg.com/pt/aplicacoes/food/culturas-de-oleo-proteico/> Acesso em: 10 de Nov. 2023.

Sem autor. **Porque investir no mercado vegano e vegetariano?** Eali, 2019. Disponível em: <https://www.eali.com.br/post/por-que-investir-no-mercado-vegano-e-vegetariano> Acesso em: 30 out. 2023.

Sem autor. **Valor da Saca da Soja hoje.** Melhor Cambio, 2023. Disponível em: <https://www.melhorcambio.com/soja-hoje>. Acesso em: 31 out. 2023.