



RAFAEL LEMOS ALVES

CREDIT 12 – CONSULTORIA AGROPECUÁRIA:

PLANO DE NEGÓCIOS

LAVRAS-MG

2023

RAFAEL LEMOS ALVES

CREDIT 12 – CONSULTORIA AGROPECUÁRIA:
PLANO DE NEGÓCIOS

PLANO DE NEGÓCIOS apresentado à
Universidade Federal de Lavras, como parte das
exigências do Curso de Agronomia, para a obtenção
do título de Bacharel.

Prof. Dr. Wilson Magela Gonçalves

Orientador

LAVRAS-MG

2023

Sumário

1. Resumo Executivo	5
1.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio	5
1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.....	6
1.3 Dados do empreendimento	7
1.4 Missão da empresa	8
1.5 Setores de atividades.....	8
1.6 Forma jurídica	8
1.7 Enquadramento tributário.....	9
1.8 Capital social	9
1.9 Fonte de recursos	9
2. Análise de mercado	9
2.1 Estudo dos clientes	9
2.2 Estudo dos concorrentes.....	10
2.3 Estudo dos fornecedores.....	11
3. Plano de Marketing.....	11
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços	11
3.2 Preço.....	12
3.3 Estratégias promocionais	13
3.3.1 Tráfego Pago	13
3.3.2 Confecção de Folders, Blocos e Windbanner	13
3.3.3 Desconto sobre os Serviços Prestados.....	14
3.3.4 Participação em feiras e Eventos	14
3.4 Estrutura de comercialização	15
3.5 Localização do negócio	15
4. Plano Operacional.....	17
4.1 Layout ou arranjo físico	17
4.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços	18
4.3 Processos operacionais.....	18
4.4 Necessidade de pessoal.....	19
5. Plano Financeiro.....	19
5.1 Estimativa dos investimentos fixos.....	19
5.2 Capital de giro	21
5.3 Investimento pré-operacionais	22

5.4	Investimento total (resumo)	22
5.5	Estimativa do faturamento mensal da empresa	23
5.6	Estimativa dos custos de comercialização.....	23
5.7	Estimativa dos custos com mão de obra	24
5.8	Estimativa do custo com depreciação	24
5.9	Estimativa de custos fixos operacionais mensais	24
5.10	Demonstrativo de resultados.....	25
5.11	Indicadores de viabilidade	25
5.11.1	Ponto de equilíbrio	25
5.11.2	Lucratividade.....	26
5.11.3	Rentabilidade.....	26
5.11.4	Prazo de retorno do investimento	26
6.	Construção de cenários.....	27
6.1	Quadro com cenário pessimista sobre as vendas	27
6.2	Quadro com cenário otimista sobre as vendas	27
7.	Avaliação estratégica.....	28
7.1	Análise da matriz F.O.F.A.	28
8.	Avaliação do Plano de Negócio.....	28
9.	Referências Bibliográficas	29

1. Resumo Executivo

1.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio

Segundo o portal +Soja, “o mercado de carbono ainda está em construção e ainda não se tem informações específicas sobre o agronegócio, o que deve ser definido nas próximas etapas desse processo”. Assim, surgiu a ideia de se estruturar e abrir a Credit12 Consultoria Agropecuária (C12), uma iniciativa interessante que poderá contribuir para a sustentabilidade e meio ambiente, através de boas práticas agrícolas. De acordo com o biólogo Roberto Strumpf, mestre em ciências ambientais e diretor da Radicle Brasil, há possibilidade da geração de crédito de carbono através da regeneração de solos agrícolas. Nessa direção, a empresa consiste em oferecer assistência para produtores rurais que desejam participar do mercado de crédito de carbono. Através da implementação de práticas agrícolas sustentáveis e da redução das emissões de gases de efeito estufa, os produtores podem gerar créditos de carbono que posteriormente serão comercializados no mercado. Nossa equipe auxiliará no acompanhamento de safras e na medição e documentação das reduções de emissões, na certificação e na comercialização desses créditos, proporcionando uma fonte adicional de receita para clientes físicos ou Business for Consumer (B2C), no caso, produtores rurais. A C12 Consultoria estará com seu escritório localizado no município de Lavras-MG.

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	26,95%
Rentabilidade	76,14%
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 4 meses
Ponto de Equilíbrio (PE)	285.473,14

1.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

Nome: Rafael Lemos Alves	
Endereço: Rua Vicentina Mariana Azevedo, 365	
Cidade: Lavras	Estado: Minas Gerais
Telefone 1: 35 99829-8096	Telefone 2:

Perfil

Engenheiro Agrônomo, formado pela Universidade Federal de Lavras, desempenhou cargos importantes na empresa Terra Jr. Consultoria Agropecuária como Assessor de Projetos e Diretor Comercial. Atuou por um ano e meio no laboratório de Microscopia Eletrônica e Análise Estrutural em iniciação científica pelo programa PIBIC/CNPq.

Atribuições

Diretor Executivo (CEO), ponto central de comunicação entre operacional e administrativo; tomador chefe de decisões financeiras e fins comerciais; planejamento estratégico;

Sócio 2

Nome: Thiago Alves Almeida	
Endereço: 13 de Outubro, 65	
Cidade: Lavras	Estado: Minas Gerais
Telefone 1: 37 991104662	Telefone 2:

Perfil

Engenheiro de Produção, formado pela Universidade Estadual de Minas Gerais, trabalhou na área de engenharia de produtos, desenvolvimento de projetos e precificação/orçamento na empresa Etiquetadora Amaral.

Atribuições

Diretor de Projetos, acompanhamento administrativo de metodologia de projetos e progressos das rotinas, a fim de cumprir metas, prazos e custos estabelecidos. Atuará na precificação dos serviços, elaboração de propostas e de contratos.

Sócio 3

Nome: Gabriel Henrique de Assis Bernini	
Endereço: Rua Manoel Alves, Centro, nº94 A	
Cidade: Lavras	Estado: Minas Gerais
Telefone 1: 32 9834-3495	Telefone 2:

Perfil

Engenheiro Florestal, formado pela Universidade Federal de Lavras, desempenhou cargos importantes na empresa Terra Jr. Consultoria Agropecuária como Assessor de Marketing e Gerente Gestão Rural. Foi coordenador de marketing do núcleo Melhoria de Plantas. Atuou por um dois no laboratório central de pesquisa em sementes (LCPS) em iniciação científica pelo programa PIBIC/CNPq, e juntamente no setor de Melhoria Florestal.

Atribuições

Diretor Comercial, responsável pelo brand management da empresa, fechamento de parcerias, planejamento de budget para eventos, estrategista inbound e outbound.

1.3 Dados do empreendimento

Nome da Empresa	C12 Consultoria
CNPJ/CPF	09548860627



Figura 01. Logotipo da Empresa.

1.4 Missão da empresa

Nossa missão é liderar a transformação tecnológica do setor agrícola rumo à sustentabilidade ambiental e econômica, ajudando nossos clientes a adotarem práticas agrícolas inovadoras que beneficiem o planeta, gerando resultados financeiros sólidos e contribuindo para um futuro mais verde.

1.5 Setores de atividades

- | | | |
|--|------------------------------------|-----------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Agropecuária | <input type="checkbox"/> Indústria | <input type="checkbox"/> Comércio |
| <input type="checkbox"/> Serviços | <input type="checkbox"/> Outros | |

1.6 Forma jurídica

- Microempreendedor Individual – MEI
- Empresário Individual
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- Sociedade Limitada
- Outra:

1.7 Enquadramento tributário

Optante pelo SIMPLES

Sim

Não

1.8 Capital social

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Rafael Lemos Alves	100000,00	50%
Sócio 2	Gabriel Bernini	50000,00	25%
Sócio 3	Thiago Alves	50000,00	25%
Total		200000,00	100%

1.9 Fonte de recursos

Todos os recursos serão próprios, advindos da aplicação financeira dos proprietários para iniciar as atividades da empresa.

2. Análise de mercado

2.1 Estudo dos clientes

Em uma primeira análise, um estudo de Business for Cosumer (B2C), definiu o público alvo como sendo agricultores que desejam otimizar suas práticas agrícolas para aumentar a produtividade e reduzir as emissões de carbono; produtores rurais interessados em adotar práticas sustentáveis e obter certificações que valorizem seus produtos no mercado; proprietários de terras que estão envolvidos na agricultura e na conservação de florestas e desejam monetizar os benefícios ambientais de suas terras. Este público é conhecido por estar na cadeia de mercado voluntário.

Em uma segunda análise, um estudo de Business to Business (B2B), definiu o público alvo como sendo empresas que operam na cadeia de suprimentos agropecuária e desejam medir e reduzir suas emissões de carbono; empresas que buscam certificações de sustentabilidade para seus produtos; empresas que estão interessadas em investir em

projetos de compensação de carbono na agricultura; empresas que fornecem tecnologias e soluções para a agricultura de baixa emissão de carbono e buscam parcerias para promover seus produtos; empresas e indivíduos que desejam compensar suas emissões de carbono comprando créditos de carbono de projetos agrícolas certificados; mercados de carbono que procuram adquirir créditos de carbono provenientes de práticas agrícolas sustentáveis; empresas que cultivam culturas para biocombustíveis ou produzem energia renovável a partir de resíduos agrícolas e florestais, necessitando de medição precisa das emissões e certificação para acessar mercados de carbono. Este público é conhecido por estar na cadeia do mercado regulado.

2.2 Estudo dos concorrentes

Realizou-se uma pesquisa de empresas que poderiam concorrer com o atual plano de negócios e encontrou-se o seguinte:

Engear Consultoria – Localizada em Belo Horizonte-MG, a Engear é formada por engenheiros químicos e ambientais, que prestam serviços de consultorias para indústrias, laboratórios, mineradoras. Realiza auditorias, monitoramentos e simulações. Em um caso muito particular, como simulações meteorológicas e valorização ambiental, poderia se tornar um principal concorrente, porém não atuam veemente com o mesmo público que o nosso.

A Green Domus está localizada em Barueri-SP, suporta seus clientes no desenvolvimento de projetos de redução de emissões verificadas, também conhecidos como créditos de carbono do mercado voluntário. O esboço de trabalho de consultoria de desenvolvimento vai desde a análise de viabilidade de um projeto, o que inclui avaliar a condição de elegibilidade aos standards, aplicação de metodologias e retorno financeiro, até o acompanhamento dos processos de auditoria de validação e verificação para emissão das unidades de crédito de carbono verificadas. Sendo assim, esta seria um possível principal concorrente, porém já consolidada no mercado oferecem preços muito altos pelos seus projetos. Enquanto a Credit12, estará no começo oferecendo serviços mais em conta para escalar no mesmo mercado e com uma equipe enxuta.

2.3 Estudo dos fornecedores

Para a realização completa dos serviços que serão prestados, muitos deles demandarão parcerias laboratoriais que realizam análise de carbono no solo e análise de amostra de lenho (também para medição de carbono presente).

Outra opção que os produtores também terão serão as alternativas da fonte de energia fóssil, como transição para energias renováveis como energia solar. Assim, indicaremos empresas como Green Yellow, a qual trabalha com consultorias em larga escala com energia limpa e renovável para trazer rentabilidade e sustentabilidade aos produtores.

3. Plano de Marketing

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Elaboração do Project Idea Note (PIN): esta fase preliminar conta com o feitiço de uma análise de viabilidade técnica e econômica, a fim de reduzir riscos, aumentando a garantia de sucesso dos projetos.

Elaboração da Descrição do Projeto (DP): para neutralização do carbono será realizado a mensuração em quilômetros rodados no período definido pelo cliente nas operações agrícolas, quantidade de CO₂ emitido durante o respectivo período; quantidade de créditos de carbono necessários a serem adquiridos para compensação de CO₂; acompanhamento nas lavouras com estabelecimento em agricultura de precisão: planejamento de projetos cuja implantação na fazenda são sistemas de culturas anuais (Algodão, Aveia, Feijão, Milho, Soja e Trigo) e culturas perenes como exemplo do Café, do plantio à colheita com equipe presente e gestão com equipamentos e utilização de softwares recomendados no mercado;

Documento de Concepção do Projeto (DCP): com a implementação do projeto, o mesmo deverá passar por auditorias de validação e verificação para então comercializar os créditos gerados.

Certificação de créditos de carbono: através da neutralização do carbono na cadeia produtiva, veremos qual empresa melhor se enquadra para auditoria na validação e emissão da certificação do projeto.

Comercialização dos créditos: uma vez que se conhece as plataformas de negociações no mercado, podemos auxiliar nossos clientes através da venda destes créditos, privando-os de pagar impostos, todo o dinheiro da negociação passaria para o caixa da empresa, e o lucro líquido sobre a venda destes será passado diretamente para a conta do cliente. A Credit12, irá cobrar 20% sobre o valor da comercialização dos créditos, a fim de incrementar todo o trabalho elaborado anteriormente.

3.2 Preço

Para analisarmos o preço pelos serviços em uma consultoria agropecuária, um ponto relevante para a precificação está na venda da solução em quantidade de hectares. Nesse seguimento, torna-se importante entendermos o mercado de carbono, e qual é a quantidade média de CO₂ equivalente que podem ser retidos em um hectare (ha). Sendo assim, temos:

Forma	Acúmulo de Carbono em ha/ano
Floresta	8 toneladas
Pastagem	3,6 toneladas

Através dos dados desta tabela podemos realizar uma precificação média referente a 5,8 toneladas por hectare por ano de CO₂ acumulados. Por conseguinte, o preço sugerido para Reduções nas Emissões Certificadas (REC) em US\$/ton CO₂eq reduzidas é equivalente a \$4,00, ou então, R\$ 19,57 (Google Finanças: 06/11/2023). Dessa forma, temos:

$$5,8 \text{ toneladas/ha/ano} \times 19,57 = \text{R\$ } 113,50$$

Portanto, a cada um hectare de serviço prestado ao ano, nossa equipe estaria faturando o equivalente a R\$ 113,50.

Outra fonte de faturamento, está na comercialização dos créditos de carbono, no qual iremos indicar qual a melhor plataforma para estar negociando estes créditos, cobrando uma taxa de 20% sobre o valor total dos créditos. Portanto, a exemplo demonstrativo: se um produtor tem 1000 hectares, sabendo-se que é possível acumular até 5,8 toneladas de carbono, em um ano ele poderia acumular 5800 toneladas ou créditos de carbono. Multiplicando-se pelo valor de mercado futuro 1 Crédito está

cotado a R\$ 78,50 (CFI2Z3), deste modo, o produtor poderia ter em um ano uma receita de R\$ 455.300,00. E a empresa teria um lucro de 20% sobre este valor, equivalente a R\$ 91.060,00.

3.3 Estratégias promocionais

3.3.1 Tráfego Pago

Será utilizado através da página no Facebook, o qual será responsável por distribuir a imagem da empresa para o público, com características relacionadas ao perfil ideal do cliente. A propaganda terá duração de 60 dias com proposta de ser reestruturada ao final da campanha. O alcance está compreendido entre 6,3 a 18,2 mil pessoas (este é o número de contas do Centro de Contas que o Facebook estima que vais alcançar no público a cada dia. Está relacionado com fatores como a licitação e orçamento. O alcance real pode ser superior ou inferior a esta estimativa). O preço desta campanha será de R\$ 10,00 BRL ao dia, resultando um valor total de R\$ 600,00 BRL (figura 02).

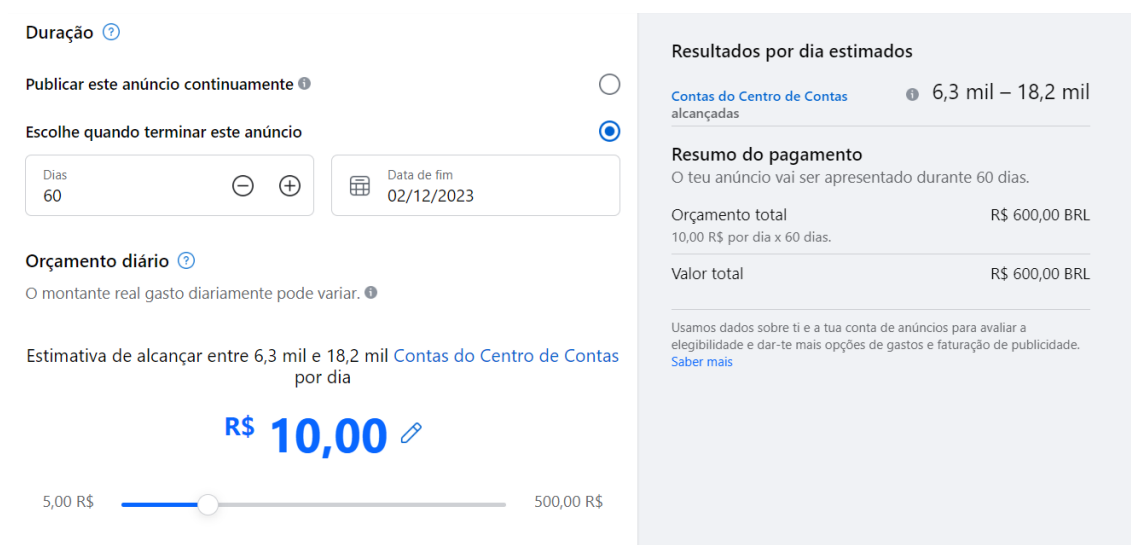


Figura 02. Simulação orçamentária do anúncio na plataforma Facebook

3.3.2 Confeção de Folders, Blocos e Windbanner

Realizou-se um orçamento com a Gráfica Novo Horizonte, situada em Lavras-MG, três pedidos, um para confecção de folders que contém informações sobre os serviços que temos no portfólio, blocos de notas para brindes e WindBanner para decoração de divulgação em eventos e calçada do escritório. Ressalta-se que iremos

trabalhar com papel reciclável nestes materiais. O valor total da confecção ficará em R\$ 2110,00, com 5% de desconto no pagamento à vista: R\$ 2104,50 (figura 03).


Lavras, 03/10/2023 À Credit12 At. Rafael Fone : (35)99829-8096 Cel/Fax : (35)99829-8096	 <p>JH Gráfica e Editora Ltda - 01.317.116/0001-11 www.gnh.com.br atendimento@gnh@gmail.com (35)3821-1653 (35)99867-6500 Rua Benjamin Constant, nº 50 Centro - Lavras/MG - 37200-000</p>
Prezado cliente, Segue proposta de orçamento conforme solicitado: Item(ns) solicitado(s) do orçamento : 023159.	
01) 250 Folders - A4 (2 Dobras) Obs.: Impressão colorida frente e verso, papel couche brilho 150g e formato aberto 21x29,7cm. Acabamento: Duas cobras. CLIENTE FORNECE ARTE FINAL. Total: R\$ 475,00 Unit: 1,90 Pgto: 28 dias em boleto Entrega 5 dias úteis após aprovação ped./arte	
02) 200 Blocos - 100x1 Anotação (Miolo S/ Impressão) Obs.: Capa e contra capa com impressão colorida na frente, papel triplex 250g e formato 10x14cm. Miolo sem impressão, papel sulfite 75g e formato 10x14cm. Acabamento: Furo e wire-o. CLIENTE FORNECE ARTE FINAL. Total: R\$ 1.240,00 Unit: 6,20 Pgto: 28 dias em boleto Entrega 5 dias úteis após aprovação ped./arte	
03) 1 Impressão - Windbanner - KIT Completo (Modelo Faca) Obs.: Impressão colorida frente e verso e formato 70x220cm, sendo: Bandeira, haste e base. CLIENTE FORNECE ARTE FINAL. Total: R\$ 395,00 Unit: 395,00 Pgto: 28 dias em boleto Entrega 10 dias úteis após aprovação ped./arte	

Figura 03. Proposta de orçamento solicitado à gráfica.

3.3.3 Desconto sobre os Serviços Prestados

Para a realização dos serviços a fim de alavancar as vendas, fomentar aquisições de serviços adicionais e fidelizar clientes, iremos propor um desconto máximo de 5% sobre o valor dos serviços prestados.

3.3.4 Participação em feiras e Eventos

Neste momento de abertura da empresa é importante que já tenhamos desenvolvido um budget para participar de eventos e marcar nossa presença, por isso será especulado um valor de R\$ 10000,00 BRL disponível para locomoção, alimentação, compra de espaço, aquisição de materiais caso necessário e pagar o dia do vendedor. Neste seguimento, é importante salientar que para organização da

participação em um evento será extremamente cautelosa a fim de se conhecer o público-alvo presente, o nível de ocorrência e a importância do evento para sociedade.

3.4 Estrutura de comercialização

Sendo uma empresa de consultoria, a Diretoria Comercial demanda uma estruturação para dois tipos de prospecções com leads: passiva (inbound) e ativa (outbound). Nesse seguimento, com uma implementação que configura quatro pilares de uma estratégia de marketing, será possível definir como a empresa pode atingir seu público-alvo e se posicionar no mercado para atingir suas metas.

Produto: serviços de assessoria descritos (tópico 3.1);

Preço: (tópico 3.2);

Praça: a sede da empresa se encontra no município de Lavras-MG, onde podemos receber o público para fazer reuniões. Além disso, a C12 Consultoria Agropecuária se dispõe de canais virtuais pelos quais os clientes podem acessar, são eles: Facebook, Instagram, Site, LinkedIn, além da comunicação através do Whatsapp Business e via e-mail.

Promoção: a propaganda da empresa será estruturada primeiramente através de venda pessoal, promoção de vendas, publicidade, redes sociais, blog do site, materiais como brindes e portfólios, e futuramente influenciadores.

Através do tráfego pago será possível difundir a imagem da empresa por meio das redes Facebook e Instagram, para o público alvo com características determinadas (tópico 3.3.1).

3.5 Localização do negócio

Endereço: Avenida Padre Dehon (CAPBusiness)		
Bairro: Centro	Cidade: Lavras	Estado: Minas Gerais
Fone 1:	Fone 2:	Fax:

O local escolhido possui um valor de aluguel de R\$ 2000,00 BRL ao mês, é um bom ponto comercial por se localizar no Centro da cidade, ao passo que se refere a um grupo muito reconhecido (GRUPO CAP) contendo o prédio comercial ao lado de residencial com um padrão de classe social elevada (figura 04). Nesta localidade pode-se encontrar facilmente locais para estacionamento. Próximo a ele fica o serviço militar da cidade e o supermercado Bretas, além de que há outras lajes comerciais vizinhas. A Avenida Padre Dehon liga o centro com um caminho bastante utilizado para a saída da cidade passando pelo parque de exposições, secretaria da agricultura, empresas do ramo agropecuário como Minas Verde, New Holland e acesso à BR-265.

Além do cômodo principal que será a recepção, o estabelecimento contém uma sala privativa com mais ou menos 26 m², com banheiro, janelas que tornam um ambiente arejado e um tamanho adequado para ser um escritório de alto padrão, a fim de receber clientes, oferecer o conforto adequado para o atendimento e fazer reuniões.



Figura 04. Foto do site Futura Empreendimentos Imobiliários.

4. Plano Operacional

4.1 Layout ou arranjo físico

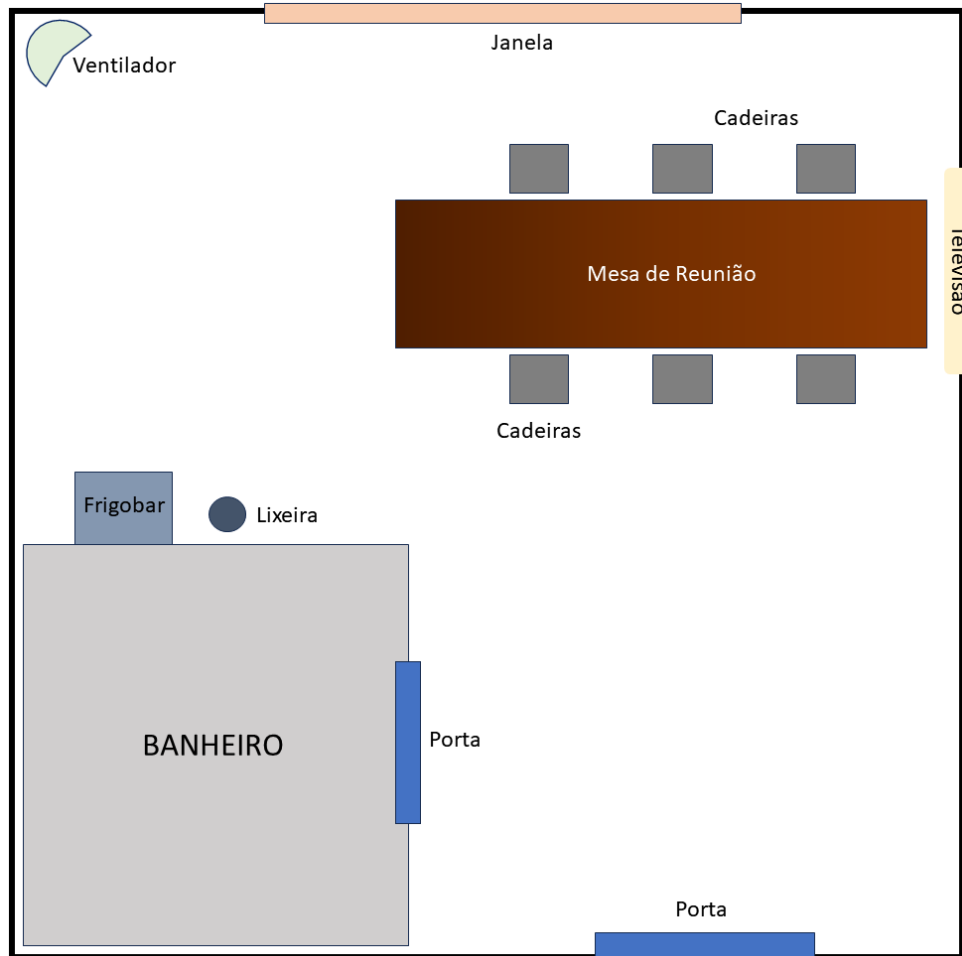


Figura 05. Layout da sala privativa de aproximadamente 26m².

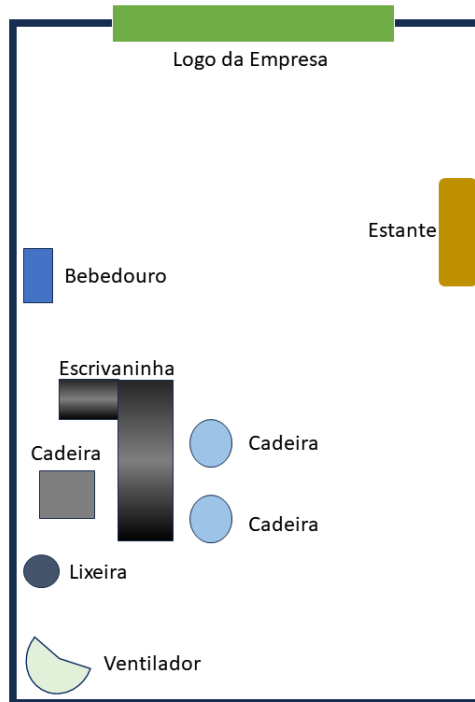


Figura 06. Layout da recepção.

4.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços

Para se estimar a quantidade de serviços que a empresa poderá ofertar, dependerá da complexidade do projeto, necessitando assim, de uma categorização em níveis. Nessa direção, a equipe operacional contará com dois engenheiros, com a possibilidade de os sócios estarem auxiliando na execução dos projetos.

Ao identificar um projeto em potencial faremos um estudo de viabilidade para a realização do mesmo (PIN), e posteriormente começaremos o projeto propriamente dito a fim de registrá-lo para promoção da emissão dos créditos de carbono.

4.3 Processos operacionais

As principais atividades dos serviços prestados serão realizadas pelos consultores (podendo haver possibilidade da participação dos diretores) através de reuniões diagnósticas que permitam entender melhor o funcionamento da propriedade ou de uma determinada empresa que esteja em contato. A partir disso, será possível entender as dores, os gargalos e traçar possíveis soluções para resolver o problema chave. Além disso, torna-se importante salientar que uma consultoria diagnóstica

também é extremamente necessária para realizar o mesmo, porém coletando dados a campo.

A oferta dos serviços começará através do serviço de análise de viabilidade técnica da propriedade. Nessa direção, um projeto só terá grande sucesso se for possível a sua realização, uma vez que estamos preocupados com lucro para o produtor.

A realização dos projetos como AFOLU, ARR, REDD, etc. seguirão todas as metodologias disponíveis, pois será de suma importância para o registro nos padrões VERRA (utilizado por desenvolvedores por projetos, compra e venda e transação dos créditos), Gold Standard Climate Security & Sustainable Development, Social Carbon, Global Carbon Council, Pure Earth, Cercarbono Certified Carbon Standard, entre outros.

Rotinas administrativas serão realizadas pelos Diretores, do atendimento ao cliente no escritório, brand management da empresa, fechamento de parcerias, planejamento de budget para eventos, realização de ligações, elaboração de propostas e precificações dos serviços.

4.4 Necessidade de pessoal

Cargo/função	Qualificações necessárias
Consultor Agrônomo	Graduação em Eng. Agrônômica
Consultor Florestal	Graduação em Eng. Florestal
Contador	Graduação em Ciências Contábeis
Secretária	Atendimento e Organização de Agenda

5. Plano Financeiro

5.1 Estimativa dos investimentos fixos

A- Máquina e Equipamentos

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	GPS Garmin eTrex	1	999,00	999,00
2	Balança Digital	1	19,99	19,99
3	Balança Culinária	1	25,57	25,57

4	Fita Métrica 100m	1	69,90	69,90
5	Prancheta Ofício	3	12,36	37,08
6	Notebook Inspiron 15 3000	1	3998,00	3998,00
7	Garrafão Térmico 3L	1	64,06	64,06
8	Perneira	2	32,00	64,00
9	Capacete	4	11,90	47,60
10	Motosserra	1	1399,00	1399,00
12	Kit Médico	1	115,00	115,00
Subtotal A				6839,2

B- Móveis e Utensílios

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
1	Escrivaninha	1	331,67	331,67
2	Smart TV LED 43" HD SAMSUNG	1	1599,90	1599,90
3	Frigobar Philco	1	799,00	799,00
4	Cadeira Reunião Giratória	7	219,90	1539,30
5	Cadeira Empilhável Plástica	2	219,00	438,00
6	Mesa	1	2425,19	2425,19
7	Ventilador de Coluna	2	230,00	460,00
8	Estante Multiuso 5 Prateleiras	1	389,90	389,90
9	Bebedouro de Água Electrolux	1	469,91	469,91
10	Armário Suporte para Bebedouro	1	223,99	223,99
11	Lixeira Redonda Metal	2	19,59	39,18
Subtotal B				8716,04

C- Veículos

	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Fiat Strada Hard Working 1.4 Flex 2017	1	54.017,00	54.017,00
2	Fiat Mobi Evo Easy 1.0 (Flex) 2019	1	40.293,00	40.293,00
Subtotal C				94.310,00

Total dos investimentos fixos	Subtotal (A+B+C)	109.865,24
--------------------------------------	-------------------------	-------------------

5.2 Capital de giro

A- Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média Ponderada em dias
À vista	20%	0	0
A prazo (1)	50%	30	15
A prazo (2)	25%	60	15
A prazo (3)	5%	90	4,5
Prazo médio total			35 dias

B- Caixa Mínimo

1.Custo Fixo mensal (quadro 5.9)	23.313,643
2.Custo Fixo variável (Subtotal 2 do quadro 5.10)	789,75
3.Custo total da empresa (item 1+2)	24.103,39
4.Custo total diário (item 3/30dias)	803,45
5.Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	35 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)	28120,62

Capital de giro (resumo)

Investimentos financeiros	R\$
Estoque inicial	-
Caixa mínimo	28120,62
Total do capital de giro	28120,62

5.3 Investimento pré-operacionais

Investimentos pré-operacionais	R\$
Folders, Blocos de Nota, WindBanner	2104,50
Tráfego Pago	600,00
Aluguel do Imóvel	2000,00
Dia de Campo	10000,00
Total	14704,50

5.4 Investimento total (resumo)

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
Investimentos Fixos (Quadro 5.1)	109.865,24	71,95
Capital de Giro (Quadro 5.2)	28120,62	18,41
Investimentos Pré-operacionais (Quadro 5.3)	14704,50	9,64
Total	152.690,36	100,00

5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

Serviço	Estimativa de Venda	Preço de Venda	Faturamento Total (R\$)
Descrição do Projeto	1000 hectares	9,45	9.450,00
Documento de Concepção do Projeto	1000 hectares	9,45	9.450,00
Project Idea Note (PIN)	1000 hectares	9,45	9.450,00
Comercialização de créditos (20%)	5800 hectares	78,50	7.588,33*
Total	-	106,85	35.938,33

*Estimativa baseada no exemplo citado no item 3.2 Preço, dividido por 12 meses para se ter o faturamento mensal da empresa.

5.6 Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
1. Impostos			
Impostos Federais			
SIMPLES	6%	35.769,13	2.146,14
Subtotal 1	-	-	2.146,14
2. Gastos com vendas			
Comissões	-	-	-
Propaganda	-	-	600,00
Taxa de administração do cartão de crédito	2,02	-	189,75
Subtotal 2	-	-	789,75
TOTAL (Subtotal 1+2)			2.935,89

5.7 Estimativa dos custos com mão de obra

Função	Nº Empregados	Salário Mensal	% de encargos sociais	Encargos sociais (R\$)	Total
1. Secretária	1	1108,47	32,82	541,53	1650,00
2. Consultores	2	3.493,36	32,82	1706,64	5200,00
TOTAL	3				6850,00

5.8 Estimativa do custo com depreciação

Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida útil em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Equipamentos	6839,2	5	1367,84	113,9867
Móveis	5857,14	10	585,714	48,8095
Veículos	94.310,00	5	18862,00	1571,833
Utensílios	2.858,9	3	952,96	79,41333
Total	109865,24	23	21768,51	1814,043

5.9 Estimativa de custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	2000,00
Condomínio	600,00
IPTU	270,00
Água	60,00
Energia Elétrica	300,00
Telefone	55,90
Honorários do contador	245,00
Pró-labore	10500,00
Salários + encargos – quadro 5.9	6850,00
Material de Limpeza	100,00
Combustível	193,80

Taxas diversas	-
Serviços de terceiros (Contador)	245,00
Internet	79,90
Depreciação – quadro 5.10	1814,043
TOTAL	23.313,643

5.10 Demonstrativo de resultados

Quadro	Descrição	(R\$)
5.5	1. Receita Total com Vendas Mensais	35.938,33
	2. Custos Variáveis Totais	700,00
5.6 (subtotal 1)	(-) Imposto sobre vendas	2.146,14
5.6 (subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	789,75
	Subtotal de 2	2.935,89
	3. Margem de Contribuição (1 – 2)	33.002,44
5.9	4. (-) Custos Fixos Totais	23.313,64
	5. Resultado Operacional (lucro/prejuízo) (3-4)	9.688,80

5.11 Indicadores de viabilidade

5.11.1 Ponto de equilíbrio

A) $PE = \text{Custo Fixo Total} / \text{Índice da Margem de Contribuição}^*$

$$PE = 279.763,68 / 0,98 = 285.473,14$$

Custo Fixo Total Anual = $23.313,64 \times 12 = 279.763,68$

*Índice da Margem de Contribuição Anual:

$(\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}) / \text{Receita Total}$

$$431.259,96 - 8400,00 / 431.259,96 = 0,98$$

5.11.2 Lucratividade

Lucratividade = (Lucro Líquido x 100)/Receita Total

Lucratividade = $9.688,80 \times 12 \times 100 / 431.259,96 = 26,95\%$

5.11.3 Rentabilidade

Rentabilidade = Lucro Líquido x 100 / Investimento Total

Rentabilidade = $116.265,60 \times 100 / 152.690,36 = 76,14\%$

Investimento Total = 152.690,36

Lucro Líquido = $9.688,80 \times 12 = 116.265,60$

Isso significa que, a cada ano, a Credit12 recupera 76,14% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

5.11.4 Prazo de retorno do investimento

Prazo de Retorno do Investimento = Investimento Total / Lucro Líquido

Prazo de Retorno do Investimento = $152.690,36 / 116.265,60 = 1,31$

Isso significa que, em 1 ano e aproximadamente 4 meses, após o início das atividades da empresa, todos os sócios terão recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

6. Construção de cenários

Quadro	Descrição	Cenário Provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
		Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
5.5	Receita Total com Vendas	35.938,33	100%	R\$ 26.922,39	100%	R\$ 113.018,00	100%
	Custos variáveis totais	700	0,02	R\$ 1.500,00	0,06	R\$ 1.500,00	0,01
5.6 (subtotal 1)	(-) Impostos sobre Vendas	2.146,14	0,06	R\$ 1.615,34	0,06	R\$ 6.781,08	0,06
5.6 (subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	789,75	0,02	R\$ 789,75	0,03	R\$ 789,75	0,01
	Subtotal 2	2.935,89	-	R\$ 3.905,09	-	R\$ 9.070,83	-
	3. Margem de contribuição (1-2)	33.002,44	100%	R\$ 23.017,30	100%	R\$ 103.947,17	100%
5.9	4. (-) Custos fixos totais	23.313,64	70,64	R\$ 23.313,64	101,29	R\$ 23.313,64	22,43
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	9.688,80	-	-R\$ 296,34	-	R\$ 80.633,53	-

6.1 Quadro com cenário pessimista sobre as vendas

Cenário Pessimista de Vendas

Serviço	Estimativa de Venda	Preço de Venda	Faturamento Total (RS)
Descrição do Projeto	700	9,3936	6.575,52
Documento de Concepção do Projeto	700	9,3936	6.575,52
Project Idea Note (PIN)	700	9,3936	6.575,52
Comercialização de créditos (12%)	5500	78,5	7.195,83
Total	-	106,6808	26.922,39

6.2 Quadro com cenário otimista sobre as vendas

Cenário Otimista de Vendas

Serviço	Estimativa de Venda	Preço de Venda	Faturamento Total (RS)
Descrição do Projeto	1500	9,3936	14.090,40
Documento de Concepção do Projeto	1500	9,3936	14.090,40
Project Idea Note (PIN)	1500	9,3936	14.090,40
Comercialização de créditos (12%)	6000	85	8.500,00
Total	-	113,1808	50.771,20

7. Avaliação estratégica

7.1 Análise da matriz F.O.F.A.

Forças Equipe treinada e capacitada Parcerias com outras empresas Localização Estratégica Possibilidade de expandir portfólio	Oportunidades Nenhum concorrente na região Networking com Docentes da UFLA Possibilidade de ofertar estágios para Discentes da UFLA Apoio do setor público
Fraquezas Falta de experiência anterior no ramo Falta de banco de dados com leads para início das atividades	Ameaças Exigências legais rigorosas Cientes rigorosos que gostariam de resultados a curto prazo

8. Avaliação do Plano de Negócio

Considerando os elementos apresentados, torna evidente que a decisão de abrir, manter e até ampliar a Credit12 Consultoria Agropecuária é justificada e respaldada por uma série de fatores positivos. Nesse seguimento, a análise das oportunidades revela um campo vasto e promissor. A ausência de concorrência na região é um ponto crucial que sugere um mercado aberto e receptivo para a empresa. Além disso, o estabelecimento de conexões estratégicas com os docentes e discentes da UFLA, bem como o apoio do setor público, oferecem uma base sólida para o crescimento e estabilidade do empreendimento. As forças identificadas são igualmente notáveis. A equipe treinada e capacitada, aliada a parcerias estabelecidas com outras empresas, representa um ativo valioso. A localização estratégica, juntamente com a possibilidade de expandir o portfólio, proporciona um campo amplo para explorar e conquistar novos mercados. O aspecto financeiro também reforça a viabilidade do negócio. O retorno do investimento em aproximadamente

um ano e cinco meses é altamente favorável, demonstrando uma eficiência notável na gestão e operação do empreendimento. No mais, o dado que aponta para uma recuperação anual de 76,14% do valor investido por meio dos lucros é um indicativo sólido do potencial de crescimento e sustentabilidade a longo prazo.

Por último e não menos importante, a crescente conscientização e compromisso com a sustentabilidade oferecem uma perspectiva otimista para o mercado de créditos de carbono, já que impulsionam o desenvolvimento de soluções inovadoras e sustentáveis para enfrentar as mudanças climáticas, ao mesmo tempo em que contribuem para o avanço das Metas de Desenvolvimento Sustentável estabelecidas pela ONU.

9. Referências Bibliográficas

AMAZON BRASIL. Balança Digital de Cozinha, SF-400, Até 10 kg, Escala 1 grama. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Balan%C3%A7a-Cozinha-Alta-Precis%C3%A3o-Digital/dp/B0843HKX18/ref=sr_1_5?crid=3LIOTDDSQD1AS&keywords=balan%C3%A7a+de+cozinha&qid=1696594845&srefix=balan%C3%A7a%2Caps%2C222&sr=8-5. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Balança Digital Mão Gancho Mala Viagem Bagagem Pesca 50 Kg (Preto). Disponível em: https://www.amazon.com.br/Balan%C3%A7a-Digital-Gancho-Viagem-Bagagem/dp/B09CLQ361J/ref=asc_df_B09CLQ361J/?tag=googleshopp00-20&linkCode=df0&hvadid=394124461362&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=9183367090233474427&hvppone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmld=&hvlocint=&hvlocphy=9074122&hvtargid=pla-1881088157512&th=1. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Frigorbar Philco PFG50P 6 Níveis de ajustes 45L 1400W 220V. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Frigobar-Philco-PFG50P-N%C3%ADveis-ajustes/dp/B0C6NJKMJY/ref=sr_1_2_sspa?_mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crid=2VTN6UZIFSUCK&keywords=frigobar&qid=1696596443&srefix=frigoba%2Caps%2C204&sr=8-2-spons&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.25548f35-0de7-44b3-b28e-

[0f56f3f96147&sp_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zeF9hdGY&psc=1](https://www.amazon.com.br/dp/B056f3f96147?sp_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zeF9hdGY&psc=1). Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Garrafão Térmico 3 Litros Azul. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Garrafo-Termico-3-Litros-Azul/dp/B099S8L2PT/ref=asc_df_B099S8L2PT/?tag=googleshopp00-20&linkCode=df0&hvadid=647505722315&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=818104131995076863&hvpon=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9074122&hvtargid=pla-2089065261240&psc=1. Acesso em: 15 nov 2023.

AMAZON BRASIL. GPS Portátil Garmin eTrex. Disponível em: https://www.amazon.com.br/GPS-Garmin-eTrex-10-010-00970-00/dp/B00542NV32/ref=sr_1_1?__mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crd=241G37O8KRJ3G&keywords=gps+garmin&qid=1696594833&sprefix=gps+garmin%2Caps%2C196&sr=8-1&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.25548f35-0de7-44b3-b28e-0f56f3f96147. Acesso em 15 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Mesa de Escritório em L 2 Gavetas 3 Nichos Office NT 2060 Notável Móveis. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Escreto-Moveis/dp/B0C7RFPHKT/ref=asc_df_B0C7RFPHKT/?tag=googleshopp00-20&linkCode=df0&hvadid=647388119517&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=13424246586429318691&hvpon=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9074122&hvtargid=pla-2229560150044&psc=1. Acesso em 16 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Motosserra Á Gasolina Stihl MS170 1,8HP 30,1cc. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Motosserra-Gasolina-Stihl-MS170-8HP/dp/B09B82CHLX/ref=asc_df_B09B82CHLX/?tag=googleshopp00-20&linkCode=df0&hvadid=646858282056&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=9076054383562268273&hvpon=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9074122&hvtargid=pla-2202583957676&psc=1. Acesso em: 15 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Prancheta Ofício, Duratex - Souza & Cia (Ref: 3017), prendedor de metal, Multicor. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Prancheta-Duratex-Souza-3017-Multicor/dp/B07DJMC7MG/ref=sr_1_8?__mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD

<https://www.amazon.com.br/?ref=prancheta&crd=1F1EGOZUUVNPI&keywords=prancheta&qid=1696594739&sr=8-8>. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Smart TV LED 43" Full HD Samsung LH43BETMLGGXZD, 2 HDMI, 1 USB, Wi-Fi, HDR, Sistema Operacional Tizen e Dolby Digital Plus. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Samsung-LH43BETMLGGXZD-Sistema-Operacional-Digital/dp/B0899GJHWR/ref=sr_1_16?keywords=televisao&qid=1696596308&sr=8-16&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.25548f35-0de7-44b3-b28e-0f56f3f96147. Acesso em 14 nov 2023.

AMAZON BRASIL. Trena Fita Métrica 100m Metros Mt Fibra De Vidro Flexível Profissional. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Trena-M%C3%A9trica-Metros-Flex%C3%ADvel-Profissional/dp/B0BYTD6NHW/ref=sr_1_1?_mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crd=L8TNWDY797UU&keywords=fita+metrica+100m&qid=1696594923&sr=8-1. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON DO BRASIL. Bebedouro de Água Gelada Fria e Natural Elétrico Eletrônico placa Electrolux para galão Bivolt Branco BE11B. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Bebedouro-Electrolux-BE11B-Refrigeradora-El%C3%A9trica/dp/B076JK8KGZ/ref=asc_df_B076JK8KGZ/?tag=googleshopp00-20&linkCode=df0&hvadid=379816330550&hvpos=&hvnetw=g&hvrand=5625141290731645519&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmld=&hvlocint=&hvlocphy=9074122&hvtargid=pla-905764803510&th=1. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON DO BRASIL. Cadeira de Escritório Reunião Giratória Estofado Mesh. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Cadeira-Escrit%C3%B3rio-Reuni%C3%A3o-Girat%C3%B3ria-Estofado/dp/B0C6RHDLR6/ref=sr_1_1_sspa?_mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crd=33ZHX5152NF25&keywords=cadeira+de+reuni%C3%A3o&qid=1696596751&sr=8-1
[spons&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.6a09f7ec-d911-4889-ad70-](https://www.amazon.com.br/Cadeiras-De-Reuniao/dp/B0C6RHDLR6/ref=sr_1_1_sspa?_mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crd=33ZHX5152NF25&keywords=cadeiras+de+reuniao&qid=1696596751&sr=8-1)

[de8dd83c8a74&sp_csd=d2lkZ2V0TmFtZT1zcF9hdGY&pse=1](#). Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON DO BRASIL. Estante Multiuso 5 Prateleiras 187x80cm Estilo Industrial, Compace, Kuadra, Preto Ônix/Est.Preta. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Estante-Multiuso-Prateleiras-187x80cm-Industrial/dp/B089XW2LY9/ref=sr_1_8?__mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crd=LPM1D7P8MXET&keywords=estante&qid=1696600878&s_prefix=estan%2Caps%2C219&sr=8-8&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.4bb5663b-6f7d-4772-84fa-7c7f565ec65b&th=1. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON DO BRASIL. Lixeira Redonda, Metal Aramado, 10,5 l, Preta, Ref. LI509, By Office. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Lixeira-Redonda-Metal-Aramado-Office/dp/B08ZS3TMVG/ref=sr_1_5?crd=NVKSD27PEK5M&keywords=lixo+escritorio&qid=1696602085&s_prefix=lixo%2Caps%2C358&sr=8-5. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON DO BRASIL. Mesa de Reunião 3,60 Plot Freijo Preto. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Mesa-Reuni%C3%A3o-Plot-Freijo-Preto/dp/B0CCBJYZXC/ref=sr_1_26?__mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crd=C087S8J9D7GZ&keywords=mesa%2Bde%2Breuni%C3%A3o&qid=1696596561&s_prefix=mesa%2Bde%2Breuniao%2Caps%2C199&sr=8-26&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.25548f35-0de7-44b3-b28e-0f56f3f96147&th=1. Acesso em: 16 nov 2023.

AMAZON DO BRASIL. Ventilador Mallory de Coluna Air Timer TS+ Preto/Grafite 220V Com Controle Remoto. Disponível em: https://www.amazon.com.br/Ventilador-Timer-220V-Mallory-Preto/dp/B07CDB81N1/ref=sr_1_11?__mk_pt_BR=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&crd=3UR4OJXA5EYWW&keywords=ventilador&qid=1696596890&s_prefix=ventilador%2Caps%2C255&sr=8-11&ufe=app_do%3Aamzn1.fos.6a09f7ec-d911-4889-ad70-de8dd83c8a74&th=1. Acesso em: 16 nov 2023.

CEAG/MG. Programa microempresa. Belo Horizonte: CEAG, 1987. 83 p., il.

CENNI, Marcelo. Montando uma empresa: dicas para obter sucesso. Belo Horizonte: Autêntica, 1998. 94 p., il. (Coleção Pequena Empresa, v.1).

CHIAVENATO, Idalberto. Vamos abrir um negócio? São Paulo: Makron Books, 1995. 140 p., il.

COMO administrar uma pequena empresa: manual metodológico. [Belo Horizonte]: Sebrae MG, [19--].

DE FELIPPE JÚNIOR, Bernardo. Pesquisa: o que é e para que serve. Brasília: Sebrae, 71 p., il. (Série Marketing para a Pequena Empresa, 6).

DOLABELLA, Fernando. O segredo de Luísa. São Paulo: Cultura, 1999. 312 p., il.

EQUIPE Mais Soja. Como fica o agronegócio no mercado de carbono?, MaisSoja, 08 ago 2022. Disponível em: <https://maissoja.com.br/como-fica-o-agronegocio-no-mercado-de-carbono/>. Acesso em: 14 nov 2023.

FUNDAÇÃO ROBERTO MARINHO. Aprender a empreender. [S.l.]: Sebrae, 2001. 160 p. il.

Gestão estratégica: Série Contabilizando o sucesso. Brasília. Sebrae, 2003. 47 p.

GUIA PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS: como montar seu próprio negócio. São Paulo: Globo, 2002. 152 p., il.

MANUAL do curso básico de formação de contabilistas consultores. [Belo Horizonte]: Sebrae MG, [19--].

MANUAL do plano de negócios. [S.l.: s.n], [19--]. Baseado no Business Plan Workbook, publicado pela Entrepreneurship Development Corporation of Honolulu em 1984.

MANUAL iniciando um pequeno grande negócio. [Brasília]: Sebrae, [19--].

MENDONÇA, Carlos Alberto Veríssimo de; PINTO, Paulo César Ferreira.

MERCADO LIVRE. Perneira Profissional Bidim Resistente Com Velcro E Presilha. Disponível em: https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-2687032892-perneira-profissional-bidim-resistente-com-velcro-e-presilha-JM?matt_tool=42251103&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=14302215726&matt_ad_group_id=147470201218&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device=c&matt_creative=649221818119&matt_keyword=&matt_ad_position=&matt_ad_type=pla_with_promotion&matt_merchant_id=672417321&matt_product_id=MLB2687032892&matt_product_partition_id=1960285996454&matt_target_id=aud-1966981570049:pla-

[1960285996454&gclid=CjwKCAjws9ipBhB1EiwAccEi1AXR_h20dLa3owDniwb0zWmBRuPRat5pQgosd6QJj6V0JaQi0SEr9hoCIY8QAvD_BwE](https://www.girodobo.com.br/destaques/produtor-pode-gerar-credito-de-carbono-por-meio-da-regeneracao-de-solos/). Acesso em: 16 nov 2023.

NETO, José Luiz Alves. Produtor pode gerar crédito de carbono por meio da regeneração de solos, Giro do Boi, 17 mar 2022. Disponível em: <https://www.girodobo.com.br/destaques/produtor-pode-gerar-credito-de-carbono-por-meio-da-regeneracao-de-solos/>. Acesso em: 16 nov 2023.

O que é REDD+, REDD+ Brasil, 04 julho 2016. Disponível em: <http://redd.mma.gov.br/pt/pub-apresentacoes/item/82-o-que-e-redd>. Acesso em: 16 nov 2023.

PEQUENOS negócios: treinamento gerencial básico. [Belo Horizonte]: Sebrae MG, [19--].

PROGRAMA de desenvolvimento de empreendedores: plano de negócios. [Belo Horizonte]: Sebrae MG, [19--].

ROSSO, Gisele. Um novo olhar sobre as emissões da pecuária brasileira, Embrapa, 09 dez 2016. Disponível em: <https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/-/noticia/18798638/um-novo-olhar-sobre-as-emissoes-da-pecuaria-brasileira#:~:text=de%20pastagens%20extensivas,-.Os%20resultados%20mostraram%20que%20estes%20de%20carbono%20no%20solo%20ser%20superiores%20%20emiss%20pelas%20fezes>. Acesso em: 16 nov 2023.

TIME de Sustentabilidade da Raízen e Iniciativa Brasileira para o Mercado Voluntário de Carbono, Crédito de Carbono: Como Funciona e Seus Impactos, 05 mai 2023. Disponível em: <https://www.raizen.com.br/blog/credito-de-carbono#:~:text=Como%20o%20cr%C3%A9dito%20de%20carbono,est%C3%A3o%20realmente%20reduzindo%20as%20emiss%C3%B5es>. Acesso em: 14 nov 2023.

ZEUS DO BRASIL. Capacete tipo boné com carneira sem jugular. Disponível em: https://lojazeusdobrasil.com.br/produtos/detalhes/capacete-tipo-bone-com-carneira-sem-jugular/?gclid=CjwKCAjwnOipBhBQEIwACyGLul-1725MrX8eLTMvzvQQQWeisUbsXfwwkLk7Uw7Mh5pDOjHb8CrHxoCig4QAvD_BwE. Acesso em: 16 nov 2023.