

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA
CAMPUS PALMAS**

TATIANA GUIMARÃES TAVARES

**PLANO DE NEGÓCIO
*IN NATURA MAIZE***

**Palmas - TO
2013**

TATIANA GUIMARÃES TAVARES

PLANO DE NEGÓCIO
IN NATURA MAIZE

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação da Área de Recursos Naturais como requisito parcial para obtenção da conclusão do Curso Superior de Tecnologia em Agronegócio no campus Palmas – Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia.

Orientador: Profº Doutor Artur Ferreira Lima Neto.

Palmas – TO
2013

TATIANA GUIMARÃES TAVARES

PLANO DE NEGÓCIO
IN NATURA MAIZE

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado e aprovado como cumprimento às exigências legais do currículo do Curso Superior de Tecnologia em Agronegócio pela Coordenação da Área de Recursos Naturais no *Campus* Palmas, Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia.

Palmas - TO, 16 de abril de 2013.

Profª Doutora Vanessa David Domingos
Supervisora do Trabalho de Conclusão de Curso

Banca Examinadora:

Profº. Doutor Artur Ferreira Lima Neto
Presidente e Orientador

Profº. Doutor Edvaldo Vieira Pacheco Santoana
Membro da Banca Examinadora

Profº. Mestre José Eustáquio Canguçu Leal
Membro da Banca Examinadora

RESUMO

A Empresa *In Natura Maize* está focada na produção de milho verde *in natura*, e busca atender o mercado com produção própria e sustentável, trabalhando com empenho para minimizar as diferenças entre a escassez e a grande oferta, oferecendo o produto com qualidade durante todo o tempo, através de práticas agrícolas adequadas que minimizam as sazonalidades principalmente na seca. Esse estudo visa analisar a viabilidade da empresa produtora de milho verde *in natura*, em uma propriedade às margens da TO 050 a 7km de Porto Nacional - TO. O trabalho teve como base o manual do SEBRAE (2009) intitulado "Como Elaborar um Plano de Negócio" que, através de levantamento e análise dos dados, comprovou a viabilidade de sua efetivação, uma vez que a Empresa apresentou uma rentabilidade de 8% ao mês, lucratividade de 45,77% ao mês, e o prazo de retorno dos investimentos é de 12 meses. Dessa forma, 1 ano após o início da atividade, o empreendedor terá recuperado sob a forma de lucro tudo o que investiu no ato de implantação da Empresa.

Palavras-chave: viabilidade; implantação; milho verde; plano de negócio.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	9
2. PROBLEMA	11
3. OBJETIVOS	11
3.1 Objetivo Geral	11
3.2 Objetivos Específicos	11
4. JUSTIFICATIVA	12
5. METODOLOGIA DA PESQUISA	12
6. SUMÁRIO EXECUTIVO	13
6.1 Resumo dos Principais Pontos do Plano de Negócio	14
6.2 Indicadores de Viabilidade	15
6.3 Dados dos Empreendedores, Perfil e Atribuições	15
6.4 Dados do Empreendimento	16
6.5 Missão, Visão e Valores	16
6.5.1 Missão	16
6.5.2 Visão	16
6.5.3 Valores	16
6.6 Capital Social	17
6.7 Fonte de Recursos	17
7. ANÁLISE DE MERCADO	17
7.1 Estudo dos Clientes	18
7.2 Estudo dos Concorrentes	19
7.3 Estudo dos Fornecedores	19
8. PLANO DE MARKETING	20
8.1 Logomarca da Empresa	20
8.2 Principais Produtos	20
8.3 Preço	21
8.4 Estratégias Promocionais	21
8.5 Estrutura de Comercialização	21
8.6 Localização do Negócio	22

9. PLANO OPERACIONAL	23
9.1 Layout	23
9.2 Capacidade Produtiva	24
9.3 Processo Operacional	24
9.4 Necessidade de Pessoal	25
10. PLANO FINANCEIRO	25
10.1 Investimentos Fixos	25
10.2 Capital de Giro	27
10.3 Investimentos Pré-Operacionais	30
10.4 Investimento Total	30
10.5 Fontes de Recursos	31
10.6 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa	31
10.7 Estimativa dos Custos de Insumos	31
10.8 Estimativa do Custo com Depreciação	32
10.9 Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais	32
10.10 Ponto de Equilíbrio	33
10.11 Lucratividade	33
10.12 Rentabilidade	34
10.13 Prazo do Retorno do Investimento	34
11. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA - ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.	34
12. CONCLUSÃO	35
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	36
ANEXOS	37

LISTA DE QUADROS

Quadro 01 ĩ Indicadores de Viabilidade	15
Quadro 02 ĩ Capital Social	17
Quadro 03 ĩ Fonte de Recursos	17
Quadro 04 ĩ Estudo dos Concorrentes	19
Quadro 05 - Estudo dos Fornecedores.....	19
Quadro 06 ĩ Preço de Venda.....	21
Quadro 07 ĩ Necessidade de Pessoal	25
Quadro 08 ĩ Investimentos Fixos (Máquinas e Equipamentos)	26
Quadro 09 ĩ Investimentos Fixos (Móveis e Utensílios).....	26
Quadro 10 ĩ Investimentos Fixos (Veículo).....	26
Quadro 11 ĩ Total dos Investimentos Fixos	27
Quadro 12 ĩ Estimativa do Estoque Inicial.....	27
Quadro 13 ĩ Contas a Receber.....	28
Quadro 14 ĩ Fornecedores.....	28
Quadro 15 ĩ Estoques.....	29
Quadro 16 ĩ Necessidade Líquida de Capital	29
Quadro 17 ĩ Caixa Mínimo	29
Quadro 18 ĩ Total do Capital de Giro	30
Quadro 19 ĩ Investimentos Pré-Operacionais	30
Quadro 20 ĩ Investimento Total	30
Quadro 21 ĩ Fonte de Recursos	31
Quadro 22 ĩ Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa	31
Quadro 23 ĩ Estimativa dos Custos de Insumos.....	31
Quadro 24 ĩ Estimativa do Custo com Depreciação	32
Quadro 25 ĩ Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais	32
Quadro 26 ĩ Análise da Matriz F.O.F.A.....	34

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 ĩ Área de Produção da Empresa <i>In Natura Maize</i>	10
Figura 02 - Comportamento dos Clientes	18
Figura 03 ĩ Logomarca da Empresa	20
Figura 04 - Pamonharia Ki-Jóia	21
Figura 05 ĩ Localização da área onde está Instalada a Empresa.....	22
Figura 06 - Pivô Central	23
Figura 07 ĩ Layout da Empresa.....	23
Figura 08 ĩ Processo Operacional	24
Figura 09 - Plantio Direto.....	25

1. INTRODUÇÃO

O milho (*Zea mays*) é um conhecido cereal cultivado em grande parte do mundo, extensivamente utilizado como alimento humano ou ração animal, devido às suas qualidades nutricionais.

A planta de milho pode ser aproveitada praticamente em sua totalidade. Após a comercialização das espigas, os restos da planta podem ser aproveitados para posterior incorporação ou como cobertura do solo para plantio direto, ou ainda, sendo triturado para compor a silagem para a alimentação animal (MORAES, 2009).

O uso do milho em grão como alimentação animal representa a maior parte do consumo desse cereal, isto é, cerca de 70% no mundo. Nos Estados Unidos, cerca de 50% é destinado a esse fim, enquanto que no Brasil varia de 60 a 80% (DUARTE, 2001).

A cultura do milho verde sempre foi uma tradição no Brasil e se tornou uma alternativa de grande valor econômico para pequenos e médios agricultores em razão do bom preço de mercado e da demanda pelo produto *in natura*. A importância econômica do milho é caracterizada pelas diversas formas de sua utilização, que vai desde a alimentação animal até a indústria de alta tecnologia, e pela excelente composição desse cereal.

Hoje, o milho verde é considerado, por nutricionistas, um excelente alimento e, pela sua composição, pode ser consumido por todas as pessoas e em qualquer idade. Possui cerca de 1.290 calorias por kg; 3,3% de proteínas; 27,8% de glicídios e somente 0,8% de gordura. Além dos minerais, o milho verde é rico em vitaminas, em especial as do complexo B, muito importante para o bom funcionamento do sistema nervoso (MORAES, 2009).

A crescente demanda somada a novos padrões de consumo, resultantes do comportamento de um consumidor cada vez mais exigente, faz com que o mercado de milho verde se torne mais qualificado. Características comumente usadas para descrever a qualidade do milho verde *in natura* incluem sanidade, aparência, grãos

uniformes, espigas longas e cilíndricas (espigas maiores que 15 cm de comprimento e 3 cm de diâmetro), boa produtividade, alta capacidade de produção de massa e baixa produção de bagaço, tolerância às principais pragas e doenças.

A Empresa *In Natura Maize* localizada a 7 km de Porto Nacional - TO, sentido à capital Palmas - TO, tem como foco a produção de milho verde *in natura*, atendendo o mercado com produção própria e sustentável, trabalhando com empenho para minimizar as diferenças entre a escassez e a grande oferta, oferecendo o produto com qualidade durante todo o tempo através de práticas agrícolas adequadas que minimizam as sazonalidades principalmente na seca.



Figura 01 | Área de Produção da Empresa *In Natura Maize*. Porto Nacional | TO, 2012.

No presente trabalho foi feito um levantamento dos principais pontos do Plano de Negócios que é composto por etapas como a análise de mercado, que tem por objetivo estudar os clientes, os concorrentes e os fornecedores; o plano de marketing; o plano operacional, que enfatizou a capacidade produtiva e comercial, bem como a necessidade de pessoal; o plano financeiro, que analisou os investimentos totais; a construção de cenários, que trata das ações corretivas; a avaliação estratégica, levantando e analisando a Matriz F.O.F.A. (Forças, Oportunidades, Fraqueza e

Ameaças) do empreendimento em estudo; e por fim uma avaliação expondo um diagnóstico final do Plano de Negócios da Empresa *In Natura Maize*.

O trabalho teve como base o manual do SEBRAE (2009) intitulado "Como Elaborar um Plano de Negócio" que tem como objetivo auxiliar na criação de um plano de negócio para um novo empreendimento ou um empreendimento já existente. A falta de planejamento pode levar à mortalidade de uma empresa por não sinalizar inviabilidades, em vista disso, planejar um negócio, pode ser um agente transformador desta morte precoce por fazer uma análise completa da empresa.

2. PROBLEMA

As empresas exercem o importante papel de estimular e movimentar a economia, mas, muitas delas ainda não entendem a necessidade de um planejamento e, por isso, acabam fechando suas portas. Tal consideração causou o seguinte questionamento: Qual a viabilidade da implantação de uma empresa produtora de milho verde *in natura* em uma propriedade às margens da TO 050 a 7km de Porto Nacional - TO?

O planejamento não garante o sucesso, mas serve, principalmente, para minimizar os erros e otimizar as potencialidades e oportunidades, portanto, o Plano de Negócio é uma das ferramentas mais importantes para o empresário.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo Geral

Analisar a viabilidade da empresa produtora de milho verde, *In Natura Maize*, através de levantamento de dados que compõem o Plano de Negócio.

3.2 Objetivos Específicos

- Fazer um levantamento dos recursos financeiros necessários para abrir o negócio em estudo;

- Conhecer o mercado consumidor de milho verde no município de Porto Nacional - TO e entorno;
- Detectar a viabilidade do empreendimento.

4. JUSTIFICATIVA

Identificar uma oportunidade de negócio, conhecer os concorrentes, fazer pesquisa de mercado e analisar a viabilidade da empresa a ser implantada, esses são os principais objetivos que compõem o Plano de Negócio.

O Plano de Negócio deve ser visto como ferramenta administrativa fundamental na implantação da empresa por diversos fatores, dentre eles, permitir ao empreendedor identificar e evitar o problema, fazendo com que o mesmo possa tomar decisões objetivas e organizar suas idéias, propiciando segurança por fazer uma análise completa do empreendimento.

Segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE, 49,4% das empresas encerram as atividades com até dois anos de existência, 56,4% com até três anos e 59,9% não sobrevivem além dos quatro anos (SEBRAE, 2009). A crise econômica é responsável por 56% do fim das empresas, seguido pelo fluxo de caixa e pela falta de clientes com 35% dos casos (NIGRI, 2012). Na grande maioria, o fechamento da empresa poderia ser evitado - ou o prejuízo minimizado - se houvesse um planejamento.

5. METODOLOGIA DA PESQUISA

No trabalho foi utilizada a pesquisa de levantamento segundo os procedimentos de coleta de dados, que são os métodos utilizados para juntar as informações necessárias objetivando compreender o problema exposto.

As pesquisas deste tipo caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados (GIL, 2002).

No levantamento de dados buscou-se obter, junto a um determinado grupo, as informações desejadas. Foi realizado em três etapas:

- Seleção da amostra a ser pesquisada (ambulantes e estabelecimentos);
- Aplicação dos questionários;
- Análise dos dados coletados.

Além dos questionários aplicados a amostra selecionada, também aconteceram conversas informais com o intuito de conhecer melhor os clientes, afinal uma empresa é viável quando se tem clientes suficientes para realizar vendas que possam cobrir as despesas e gerar os lucros.

6. SUMÁRIO EXECUTIVO

O sumário executivo apresenta os tópicos mais importantes, onde abordará o resumo dos principais pontos do plano de negócio; indicadores de viabilidade; os dados dos empreendedores; os dados do empreendimento; a missão, visão e valores da empresa; o capital social e a fonte de recursos.

O resumo dos principais pontos do plano de negócio consiste em uma descrição das características do empreendimento, o que é o negócio, qual o principal produto, a localização da empresa e o faturamento mensal.

Indicadores de viabilidade apresentam a lucratividade, a rentabilidade, o prazo de retorno do investimento e o ponto de equilíbrio da empresa.

Dados dos empreendedores, perfil e atribuições informam os dados dos responsáveis pela administração do negócio, o perfil de cada sócio, destacando seus conhecimentos, habilidades, experiências profissionais e o campo de atuação. Dados do empreendimento apresentam o nome da empresa e o número de inscrição no CNPJ
i Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas.

A missão da empresa é o papel que ela desempenha em sua área de atuação, é a razão de sua existência e representa o seu ponto de partida, por identificar o negócio. A visão é a direção desejada, uma proposta do que a empresa deseja ser a médio e longo prazo. Os valores mostram os princípios que guiam a empresa.

O capital social é representado por todos os recursos necessários para implantação do negócio. No caso da Empresa *In Natura Maize*, por desenvolver suas atividades em sociedade limitada, foi determinado o valor do investimento de cada sócio no capital e o seu percentual.

A fonte de recursos determina de que maneira foram obtidos os recursos para a implantação da empresa.

6.1 Resumo dos Principais Pontos do Plano de Negócio

A produção do milho vem aumentando há alguns anos. Essa intensificação se dá devido alguns fatores como o uso do milho na fabricação de ração animal e na produção de álcool, por exemplo.

De acordo a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação - FAO (2007), nos últimos 10 anos a produção mundial de milho obteve um crescimento médio anual de 2,9% enquanto a área plantada cresceu apenas 0,8% ao ano. Isso significa ganho de produtividade ao longo desses anos, o qual permitiu aumento expressivo da produção mundial, a uma taxa média anual de 2%.

No agronegócio brasileiro, a cadeia produtiva do milho é primordial, pois atende a avicultura e suinocultura, possui um alto potencial produtivo, e é um dos grãos mais cultivados pela agricultura familiar brasileira, tanto para a subsistência, quanto para a venda local, ou seja, o milho apresenta uma grande importância social e econômica devido a esses fatores expostos.

O Estado do Tocantins com 277.297,8 km², ocupa a 9ª posição dentre os estados brasileiros em área territorial. Segundo dados da Secretaria da Agricultura do Estado, cerca de 55% de seu solo está apto para a lavoura, potencial que mostra a força e a vocação natural para o setor agropecuário (CRUZ et. al. 2009).

O Estado do Tocantins concentra suas principais atividades na pecuária e na produção de grãos como soja, milho e arroz. A produção de milho no Tocantins, embora seja a terceira maior produção de grãos do Estado, ainda não consegue suprir a demanda interna. Focada na produção de milho verde *in natura*, a Empresa *In Natura*

Maize busca atender o mercado contribuindo com o aumento da produção e produtividade de milho.

Localizada na TO 050 a 7 km de Porto Nacional - TO e com uma área de 35 hectares, a Empresa *In Natura Maize* tem uma capacidade produtiva de aproximadamente 1.850 balaio de milho verde (sendo 1 balaio composto por 120 espigas) e 230 toneladas de silagem por mês, com um preço de venda de R\$ 32,00 o balaio de milho verde e R\$ 70,00 a tonelada de silagem para o setor pecuário, alcançando um faturamento bruto mensal de R\$ 75.300,00. O presente trabalho abordou pontos do plano de negócios que indicaram a viabilidade da empresa.

Indicadores de Viabilidade

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	45,77%
Rentabilidade	8%
Prazo de retorno do investimento	12 meses
Ponto de Equilíbrio (PE)	R\$ 29.681,09

Quadro 01 – Indicadores de Viabilidade

6.3 Dados dos Empreendedores, Perfil e Atribuições

➤ Sócio 1

Perfil: Tecnólogo em Agronegócio. Agricultor há 28 anos, com experiência em plantio de soja, milho, algodão e pecuária de leite e corte.

Atribuições: Gestão Operacional.

➤ Sócio 2

Perfil: Tecnólogo em Agronegócio. Domínio em informática e experiência profissional administrativa.

Atribuições: Gestão Financeira e Administrativa.

6.4 Dados do Empreendimento

Nome da Empresa: *In Natura Maize*.

CNPJ/CPF: 474.158.606-59

6.5 Missão, Visão e Valores

6.5.1 Missão

Produzir milho verde *in natura* para atender o mercado com produção própria e sustentável, abastecendo os pequenos e médios distribuidores da região de Porto Nacional e entorno, possibilitando o acesso dos consumidores a um produto saudável.

6.5.2 Visão

Ser líder no mercado de milho verde *in natura* na região do entorno de Porto Nacional - TO, a partir de 2014, focando na produção, para ser referência no que faz, conquistando a confiança dos clientes, ajudando a dar sustentabilidade aos pequenos comerciantes e autônomos de milho verde, além de abastecer grandes supermercados.

6.5.3 Valores

Inspirar confiança, zelar pela continuidade, desenvolver nos cliente e funcionários os valores de honestidade, através de uma comercialização simples e criativa.

6.6 Capital Social

A Empresa desenvolve sua atividade em Sociedade Limitada, sendo estabelecido o valor do investimento de cada sócio no capital e o seu percentual. Na Empresa *In Natura Maize*, cada sócio tem uma participação de 50% que equivalem ao valor de R\$ 120.450,00 totalizando um Capital Social de R\$ 240.900,00.

Sócio	Valor (R\$)	Participação (%)
Sócio 1	120.450,00	50
Sócio 2	120.450,00	50
Total	240.900,00	100

Quadro 02 ĩ Capital Social

6.7 Fonte de Recursos

Recurso Próprio	56,79%
Captação em Banco	43,21%
Total	100%

Quadro 03 ĩ Fonte de Recursos

7. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado estuda os clientes, os concorrentes e os fornecedores.

O estudo dos clientes é uma etapa muito importante para elaboração do plano de negócio, afinal, sem os clientes não há negócios, portanto é preciso conhecê-los melhor. Para isso foram aplicados questionários com o intuito de identificar as características gerais dos clientes, os interesses e comportamentos dos clientes e o que levam essas pessoas a comprar. Após a aplicação dos questionários foi possível entender melhor o comportamento dos clientes e tirar conclusões a respeito do mercado consumidor.

O estudo dos concorrentes procura identificar quem são os principais concorrentes, fazendo comparações entre a concorrência e o negócio em estudo.

Enumerando os pontos em relação ao preço cobrado, a condições de pagamento, localização, atendimento prestado e garantias oferecidas.

O estudo dos fornecedores compreende as empresas que irão fornecer as matérias-primas utilizadas para a produção. Foi preenchido o quadro de estudo dos fornecedores, fazendo um levantamento dos fornecedores, o preço e a localização, possibilitando ter uma melhor visão de quem são e de como atuam os fornecedores.

7.1 Estudo dos Clientes

O levantamento foi realizado junto ao público-alvo da empresa que é composto pelos distribuidores de milho verde de Porto Nacional, ambulantes, pamonheiros autônomos e estabelecimento de pamonhas. Após a aplicação dos questionários foi feita a análise dos dados para se conhecer o mercado consumidor de milho verde *in natura* e o comportamento dos clientes.

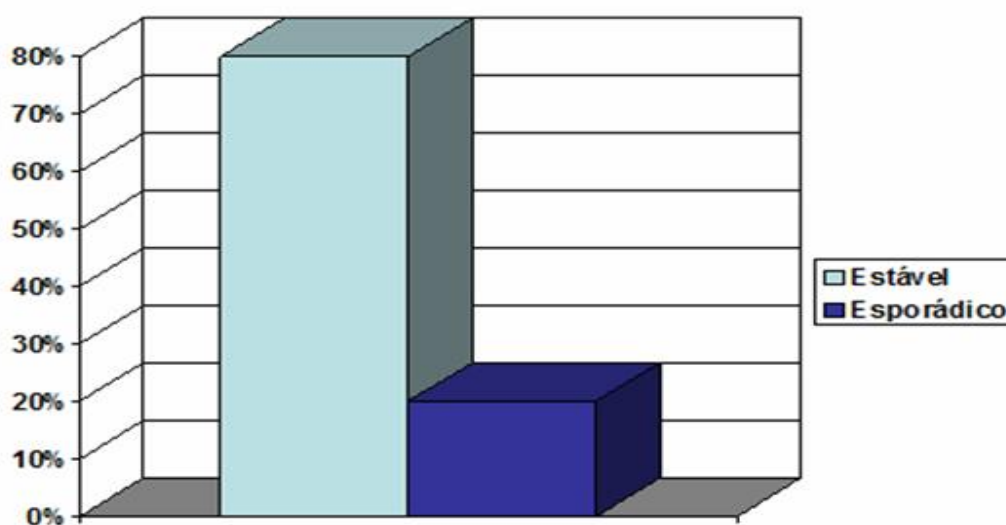


Figura 02 - Comportamento dos Clientes

Como resultado notou-se que 80% dos clientes possuem comportamento de compra estável o que caracteriza uma alta demanda do produto, e 20% dos clientes possuem comportamento de compra esporádico devido principalmente a plantios esporádicos de pequenos produtores no inverno.

7.2 Estudo dos Concorrentes

Empresa	Preço	Condição de Pagamento	Localização	Atendimento	Garantias Oferecidas
In Natura Maize	R\$ 32,00 (balaio)	A vista	Porto Nacional	Produto buscado pelo cliente no local de produção	Produto selecionado pelo cliente
Fornecedores Externos	R\$ 45,00 (balaio)	A vista	Outros Estados	Entrega no estabelecimento	O cliente recebe uma mercadoria sem direito a seleção

Quadro 04 – Estudo dos Concorrentes

7.3 Estudo dos Fornecedores

Descrição	Fornecedor	Preço (R\$)	Un.	Localização
Fertilizantes (05-25-15)	Fertilizantes Tocantins	1.250,00	Ton.	Porto Nacional
Uréia (45-00-00)	Fertilizantes Tocantins	1.050,00	Ton.	Porto Nacional
Glifosato	Conexão Agrícola	6,80	Lit.	Porto Nacional
Semente AG 1051	Conexão Agrícola	11,50	Kg	Porto Nacional
Semente BM 3061	Malibu	7,91	Kg	Porto Nacional
Herbicida (Nicossufuron)	Porto Fértil	48,00	Lit.	Porto Nacional
Herbicida (Atrazina)	Porto Fértil	8,00	Lit.	Porto Nacional
Inseticida (Piretroide)	Conexão Agrícola	42,00	Lit.	Porto Nacional
Inseticida (Certeiro)	Agroquímia	138,00	Lit.	Palmas
Inseticida (Lannate)	Futura	17,00	Lit.	Porto Nacional

Quadro 05 - Estudo dos Fornecedores

8. PLANO DE MARKETING

Aborda os principais produtos a serem comercializados; o preço que o consumidor está disposto a pagar pelo que a empresa irá oferecer, a determinação do preço deve considerar os custos do produto e proporcionar o retorno desejado; as estratégias promocionais que pontuam as ações utilizadas com o objetivo apresentar, informar e convencer os clientes; a estrutura de comercialização que diz respeito aos canais de distribuição; e a localização do negócio identificando o melhor local para instalação da empresa.

8.1 Logomarca da Empresa



Figura 03 Ĩ Logomarca da Empresa

8.2 Principais Produtos

A empresa esta focada na produção de milho verde *in natura* e após a comercialização das espigas, a planta passa pelo processo de trituração para compor a silagem para alimentação animal.

8.3 Preço

Produto	Preço (R\$)
Milho verde <i>in natura</i>	32,00 (balaio)
Silagem	70,00 (tonelada)

Quadro 06 Preço de Venda

8.4 Estratégias Promocionais

- Internet;
- Participação em feiras livres;
- Panfletos;
- Outdoor.

8.5 Estrutura de Comercialização

A comercialização se dá pela venda a varejo no local. O próprio cliente é quem faz a escolha e seleção das espigas de milho como ilustra a figura abaixo, onde o cliente da empresa, proprietário da pamonharia Ki-Jóia, se dirige a área de produção para selecionar as espigas de milho.



Figura 04 - Pamonharia Ki-Jóia

8.6 Localização do Negócio



Figura 05 – Localização da área onde está Instalada a Empresa
TO 050 a 7 km de Porto Nacional – TO sentido a Capital Palmas – TO

Dentre as considerações sobre o ponto que justificam a escolha do local, destacam-se a proximidade a Porto Nacional - TO e a capital Palmas - TO, que são os principais mercados, e a área já possuir equipamento de irrigação (pivô central) reduzindo custos de investimentos na área de produção.



Figura 06 - Pivô Central

9. PLANO OPERACIONAL

9.1 Layout



Figura 07 i Layout da Empresa
Vista da área de produção

9.2 Capacidade Produtiva

A produção se inicia com uma área de 3,2 hectare na primeira semana, fechando o ciclo em 3 meses com produção semanal de 453 balaies. Nesse sistema de comercialização terá ainda em torno de 18 toneladas de silagem por hectare, que equivale a 57,6 toneladas de silagem por semana para ser comercializada no segmento pecuário.

9.3 Processo Operacional

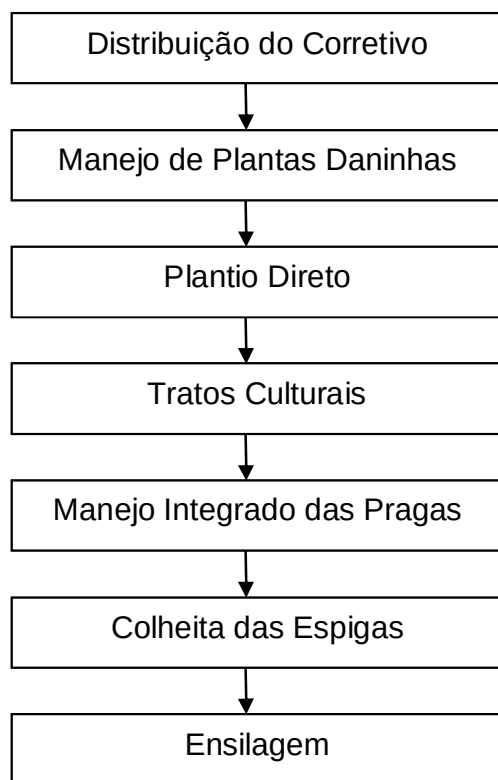


Figura 08 Ĩ Processo Operacional



Figura 09 - Plantio Direto

9.4 Necessidade de Pessoal

Cargo/Função	Qualificações Necessárias
Sócio 1	Experiência Agrícola
Sócio 2	Experiência Administrativa e Financeira
Operador de Máquinas	CNH Categoria C
Auxiliar de Operador	_____

Quadro 07 – Necessidade de Pessoal

10. PLANO FINANCEIRO

10.1 Investimentos Fixos

Corresponde a todos os bens que a empresa deve possuir para que o empreendimento funcione de maneira adequada, bem como máquinas, equipamentos, móveis, utensílios e veículos.

A – Máquinas e Equipamentos Próprios

Descrição	Qtde.	x	Valor Unitário (R\$)	=	Total (R\$)
Trator MF 290	1	x	25.000,00	=	25.000,00
Trator MF 295	1	x	35.000,00	=	35.000,00
Trator N. H. 7630	1	x	55.000,00	=	55.000,00
Ensiladeira PZ	1	x	8.000,00	=	8.000,00
Carreta 4 ton.	1	x	4.000,00	=	4.000,00
Pulverizador	1	x	12.000,00	=	12.000,00
Dist. de Cobertura	1	x	6.000,00	=	6.000,00
Esparramador	1	x	15.000,00	=	15.000,00
Plantadeira	1	x	25.000,00	=	25.000,00
Recolhedora	1	x	15.000,00	=	15.000,00
Sub-Total (A)					200.000,00

Quadro 08 – Investimentos Fixos (Máquinas e Equipamentos)

B – Móveis e Utensílios

Descrição	Qtde.	x	Valor Unitário (R\$)	=	Total (R\$)
Oficina de Apoio	1	x	10.000,00	=	10.000,00
Computador	1	x	1.500,00	=	1.500,00
Mesa	1	x	500,00	=	500,00
Cadeiras	4	x	100,00	=	400,00
Arquivo	1	x	400,00	=	400,00
Cozinha	1	x	1.500,00	=	1.500,00
Sub-Total (B)					14.300,00

Quadro 09 – Investimentos Fixos (Móveis e Utensílios)

C – Veículos

Descrição	Qtde.	x	Valor Unitário (R\$)	=	Total (R\$)
Estrada 2008/2009	1	x	22.000,00	=	22.000,00
Sub-Total (C)					22.000,00

Quadro 10 – Investimentos Fixos (Veículo)

Total dos Investimentos Fixos Sub-Total (A+B+C)	R\$ 236.300,00
--	----------------

Quadro 11 – Total dos Investimentos Fixos

10.2 Capital de Giro

O capital de giro retrata o montante dos recursos necessários para o funcionamento da empresa, o estoque inicial para produção dos produtos, e o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir custos, ou seja, uma reserva inicial de caixa.

A – Estimativa do Estoque Inicial

Descrição	Qtde.	Un.	x	Valor Unitário (R\$)	=	Total (R\$)
Semente	35	Sacos	x	194,10	=	6.793,50
Fertilizantes (05-25-15)	17,5	Ton.	x	1.250,00	=	21.875,00
Uréia	8,75	Ton.	x	1.060,00	=	9.275,00
Herbicida (Glifosato)	140	Lit.	x	6,80	=	952,00
Herbicida (Nicosulfuron)	35	Lit.	x	48,00	=	1.680,00
Herbicida (Atrásina)	140	Lit.	x	8,60	=	1.204,00
Inseticida (Piretroide)	7	Lit.	x	42,00	=	294,00
Inseticida (Certeiro)	2	Lit.	x	138,00	=	276,00
Inseticida (Lannate)	35	Lit.	x	17,00	=	595,00
Óleo Diesel	700	Lit.	x	1,89	=	1.323,00
Calcário	35	Ton.	x	55,00	=	1.925,00
Esterco de Galinha	70	Ton.	x	150,00	=	10.500,00
Total (A)						56.692,50

Quadro 12 – Estimativa do Estoque Inicial

B – Caixa Mínimo

1º Contas a Receber

Prazo concedido aos clientes para que efetuem o pagamento do que compraram. A empresa estipulou que 25% das vendas serão a vista, 40% das vendas terão prazo de 30 dias, 25% das vendas com prazo de 60 dias e os 10% restantes com prazo de 90 dias. Em média a empresa levará 36 dias para receber suas vendas a prazo.

Prazo Médio de Vendas	(%)	x	Número de Dias	=	Média Ponderada em Dias
A vista	25%	x	0	=	0
A prazo (1)	40%	x	30	=	12
A prazo (2)	25%	x	60	=	15
A prazo (3)	10%	x	90	=	9
Prazo Médio Total					36 dias

Quadro 13 – Contas a Receber

2º Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo Médio de Compras	(%)	x	Número de Dias	=	Média Ponderada em Dias
A vista	75%	x	0	=	0
A prazo (1)	20%	x	30	=	6
A prazo (2)	5%	x	60	=	3
Prazo Médio Total					9 dias

Quadro 14 – Fornecedores

A empresa efetua 75% de suas compras a vista, 20% com prazo de 30 dias e 5% com prazo de 60 dias. Sendo assim a empresa tem um prazo de 9 dias para efetuar o pagamento de seus débitos.

3º Estoques

Necessidade Média de Estoques	Número de Dias
	35 dias

Quadro 15 ã Estoques

4º Necessidade Líquida de Capital

Recursos da Empresa Fora do Caixa	Número de Dias
1. Contas a receber ã prazo médio de vendas	36 dias
2. Estoques ã necessidade média de estoques	35 dias
Subtotal 1 (item 1 + 2)	71 dias
Recursos de Terceiros no Caixa da Empresa	Número de Dias
3. Fornecedores ã prazo médio de compras	9 dias
Subtotal 2	9 dias
Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 + Subtotal 2)	80 dias

Quadro 16 ã Necessidade Líquida de Capital

A empresa necessita de caixa no período de 80 dias para cobrir seus gastos.

5º Caixa Mínimo

1. Custo Fixo Mensal (estimativa dos custos fixos operacionais mensais)	R\$ 21.964,01
2. Custo Variável Mensal	R\$ 18.876,56
3. Custo Total da Empresa (item 1 + 2)	R\$ 40.840,57
4. Custo Total Diário (item 3/30 dias)	R\$ 1.361,35
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias	80 dias
Total Caixa Mínimo (item 4 x 5)	R\$ 108.908,18

Quadro 17 ã Caixa Mínimo

O caixa mínimo representa a reserva em dinheiro necessária. A Empresa *In Natura Maize* necessita de um caixa mínimo de R\$108.908,18 para cobrir os custos pelo período de 80 dias.

C – Total do Capital de Giro

Descrição	R\$
A – Estoque Inicial	56.692,50
B – Caixa Mínimo	108.908,18
Total do Capital de Giro (A + B)	165.600,68

Quadro 18 – Total do Capital de Giro

10.3 Investimentos Pré-Operacionais

São os gastos realizados antes do início das atividades da empresa. Antes que a Empresa *In Natura Maize* abrisse as portas, foi efetuado um valor de R\$ 4.600,00 em investimentos pré-operacionais.

Investimentos Pré-Operacionais	R\$
Despesas de Legalização	850,00
Obras Cíveis e/ou reformas	2.800,00
Outras Despesas	950,00
Total	4.600,00

Quadro 19 – Investimentos Pré-Operacionais

10.4 Investimento Total

Descrição do Investimento	Valor (R\$)
1. Investimentos Fixos	236.300,00
2. Capital de Giro	165.600,68
3. Investimentos Pré-Operacionais	4.600,00
Total (1 + 2 + 3)	406.500,68

Quadro 20 – Investimento Total

10.5 Fontes de Recursos

Fonte de Recursos	Valor (R\$)
1. Recursos Próprios	240.900,00
2. Recursos de Terceiros	165.600,68
Total (1 + 2)	406.500,68

Quadro 21 – Fonte de Recursos

10.6 Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

Produto	Qtde.	x	Preço de Venda Unitário (R\$)	=	Faturamento Total (R\$)
Balaio de Milho	1.850	x	32,00	=	59.200,00
Ton. de Silagem	230	x	70,00	=	16.100,00
Total					75.300,00

Quadro 22 – Estimativa do Faturamento Mensal da Empresa

10.7 Estimativa dos Custos de Insumos

Insumos Usados	Qtde.	Un.	x	Custo Unitário (R\$)	=	Total (R\$)
Calcário	11,67	Ton.	x	55,00	=	641,85
Esterco de Galinha	23,33	Ton.	x	150,00	=	3.499,50
Diesel	233,33	Lit.	x	1,89	=	440,99
Semente de Milho	11,67	Sacos	x	194,10	=	2.265,14
Fertilizante (05-25-15)	5,83	Ton.	x	1.250,00	=	7.287,50
Uréia	2,9	Ton.	x	1.060,00	=	3.074,00
Glifosato	46,67	Lit.	x	6,80	=	317,35
Herbicida Nicossufuron	11,67	Lit.	x	48,00	=	560,16
Herbicida Atrasina	46,67	Lit.	x	8,60	=	401,36
Inseticida Piretroide	2,33	Lit.	x	42,00	=	97,86
Inseticida Certoiro	0,67	Lit.	x	138,00	=	92,46
Inseticida Lannate	11.67	Lit.	x	17,00	=	198,39
Total						18.876,56

Quadro 23 – Estimativa dos Custos de Insumos

10.8 Estimativa do Custo com Depreciação

Ativos Fixos	Valor (R\$)	Vida Útil	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
A - Máquinas e Equipamentos	200.000,00	10 anos	20.000,00	1.666,67
B - Móveis e Utensílios	14.300,00	10 anos	1.430,00	119,17
C - Veículos	22.000,00	5 anos	4.400,00	366,67
Total				2.152,51

Quadro 24 - Estimativa do Custo com Depreciação

Para se calcular o valor anual da depreciação foi dividido o valor do bem pela sua vida útil. Para se calcular o valor mensal da depreciação foi dividido o custo da depreciação anual por 12 meses.

10.9 Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	4.340,00
Energia Elétrica	4.589,00
Telefone	150,00
Honorário do Contador	272,50
Pró-labore	4.000,00
Manutenção dos Equipamentos	2.000,00
Salários + Encargos	3.500,00
Material de Limpeza	30,00
Material de Escritório	30,00
Combustível	670,00
Taxas Diversas	80,00
Serviços de Terceiros	150,00
Depreciação	2.152,51
Total	R\$ 21.964,01

Quadro 25 - Estimativa de Custos Fixos Operacionais Mensais

10.10 Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio (PE) representa o quanto a empresa precisa faturar para pagar todos os custos, para ser calculado dividi-se o custo fixo total pelo índice da margem de contribuição (IMC). Portanto a Empresa *In Natura Maize* necessita alcançar uma receita total no valor de R\$ 29.681,09 ao mês, para cobrir todos os seus custos.

Receita Total = R\$ 75.300,00

Custo Variável = R\$ 18.876,56

Custo Fixo = R\$ 21.964,01

$IMC = \text{Margem de Contribuição (receita total} - \text{custo variável total)} / \text{Receita Total}$

$IMC = R\$ 75.300,00 - R\$ 18.876,56 / R\$ 75.300,00$

$IMC = R\$ 56.423,44 / R\$ 75.300,00$

$IMC = 0,74\%$

$PE = \text{Custo Fixo Total} / IMC$

$PE = R\$ 21.964,01 / 0,74\%$

$PE = R\$ 29.681,09 \text{ ao mês}$

10.11 Lucratividade

$\text{Lucratividade} = \text{Lucro líquido (margem de contribuição} - \text{custo fixo total)} / \text{Receita total} \times 100$

$\text{Lucratividade} = R\$ 56.423,44 - R\$ 21.964,01 / R\$ 75.300,00 \times 100$

$\text{Lucratividade} = R\$ 34.459,43 / 75.300,00 \times 100$

$\text{Lucratividade} = R\$ 0,45 \times 100$

$\text{Lucratividade} = 45,77\% \text{ ao mês}$

10.12 Rentabilidade

Rentabilidade = Lucro líquido / Investimento total x 100

Rentabilidade = R\$ 34.459,43 / R\$ 406.500,68 x 100

Rentabilidade = R\$ 0,08 x 100

Rentabilidade = 8% ao mês

A rentabilidade mede o retorno do capital investido pelos sócios. No caso em estudo, a Empresa irá recuperar 8% do valor investido através dos lucros obtidos.

10.13 Prazo do Retorno do Investimento

Prazo do retorno do investimento = Investimento total / Lucro líquido

Prazo do retorno do investimento = R\$ 406.500,68 / R\$ 34.459,43

Prazo do retorno do investimento = 12 meses

Dessa forma, 12 meses após o início da atividade, o empreendedor terá recuperado sob a forma de lucro, tudo o que gastou no ato de implantação da Empresa.

11. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA - ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.

Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Forças 1. O cliente poder escolher a espiga; 2. Qualidade da espiga, onde o cliente sempre terá um produto fresco;	Oportunidades 1. Falta de produtor especializado; 2. Demanda alta; 3. Localização.
Fraqueza 1. Ficar dependente de um único produto.	Ameaças 1. Plantios esporádicos de pequenos produtores no inverno; 2. Procura por produtos substitutos.

Quadro 26 | Análise da Matriz F.O.F.A.

12. CONCLUSÃO

Analisando os resultados do trabalho, pode-se concluir que a Empresa *In Natura Maize* apresenta grande viabilidade, uma vez que o ponto de equilíbrio (PE) representa uma receita no valor de R\$ 29.681,09 ao mês, para cobrir todos os custos da empresa. Apresenta uma lucratividade de 45,77% ao mês, e a rentabilidade que mede o retorno do capital investido pelos sócios, é de 8% do valor investido através dos lucros obtidos.

O prazo de retorno do investimento aponta que 12 meses após o início da atividade da empresa, o empreendedor irá recuperar sob a forma de lucro, tudo o que gastou no ato de sua implantação.

Logo a Empresa alcançará sua visão sem hesitação que é ser líder no mercado de milho verde *in natura* na região do entorno de Porto Nacional - TO, a partir de 2014, focando na produção, para ser referência no que faz, conquistando a confiança dos clientes, ajudando a dar sustentabilidade aos pequenos comerciantes e autônomos de milho verde, além de abastecer grandes supermercados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CRUZ, Francisco Viana et al. **Produção e Comercialização de Milho no Tocantins: Aspectos Estruturais e Econômicos**. Palmas : TO, 2009.

DUARTE, Jason de Oliveira. **Introdução e Importância Econômica do Milho**. Sete Lagoas : MG, 2001. Disponível em: <http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Milho/CultivadoMilho/importancia.htm> Acesso em: 22 jan 2013.

FAO - Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação. Disponível em: <https://www.fao.org.br>. Acesso em 22 jan 2013.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002. 50 p.

MORAES, Andréa Rocha Almeida. **A Cultura do Milho Verde**. Campinas : SP, 2009. Disponível em: <http://www.portalsaofrancisco.com.br/alfa/milho/milho-3.php> Acesso em: 31 jan 2013.

NIGRI, Jaime. **A Importância do Plano de Negócios**. São Paulo : SP, 2012. Disponível em: http://www.catho.com.br/cursos/index.php?p=artigo&id_artigo=195&acao=exibir Acesso em: 22 jan 2013.

SEBRAE : Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como Elaborar um Plano de Negócio**. Brasília : DF, 2009.

ANEXOS

ANEXO I

1. SETOR DE ATIVIDADE DA EMPRESA

- ☒ Agropecuária
- ☐ Indústria
- ☐ Comércio
- ☐ Serviços

No setor agropecuário a atividade desenvolvida diz respeito ao cultivo do solo para a produção de vegetais (legumes, hortaliças, sementes, frutos e cereais) e/ou criação e tratamento de animais. Se tratando da Empresa *In Natura Maize*, sua atividade desenvolvida esta diretamente ligada a produção de vegetais.

2. FORMA JURÍDICA

- ☐ Empresário
- ☒ Sociedade Limitada

3. ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

3.1 Âmbito Federal

- ☒ Regime Simples
- ☐ Regime Normal
- IRPJ - Imposto de Renda Pessoa Jurídica
- PIS - Contribuição para os Programas de Integração Social
- COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
- CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
- IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados

3.2 Âmbito Estadual

☒ ICMS – Regime Simplificado

☐ ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

3.3 Âmbito Municipal

☐ ISS – Imposto sobre Serviços

ANEXO II



INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
TOCANTINS
Campus Palmas

Curso Superior Tecnólogo em Agronegócio
Por: Tatiana Guimarães Tavares
Matrícula: 09230329

1. IDENTIFICANDO AS CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS CLIENTES

Nome: _____

Sexo:

☐ Masculino

☐ Feminino

Idade: _____

Escolaridade: _____

Profissão: _____

2. IDENTIFICANDO OS INTERESSES E COMPORTAMENTOS DOS CLIENTES

Que quantidade e com qual frequência compra o produto?

Onde costuma comprar?

3. IDENTIFICANDO O QUE LEVA ESSAS PESSOAS A COMPRAR

Qual a qualidade do produto?

Prazo de entrega?

Forma de pagamento?

Atendimento da empresa?
