

PLANO DE NEGÓCIO PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS NO SETOR DE PROTEÇÃO AGRÍCOLA

Discente: Eduardo de Matos Souza

Docente: Alexandre J. Romagnoli

Avaré-SP

2018

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1. RESUMO

Este Plano de negócio tem como principal objetivo, prestar serviços com relação ao monitoramento de insetos-praga agrícolas, visando atender pequenos e médios produtores na região de Paranapanema-SP, com ênfase nas culturas de Milho, Soja e Feijão, procurando sempre estar inserido no programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP).

Os principais serviços prestados são:

1. Diagnósticos de insetos-praga;
2. Amostragem e monitoramento de insetos-praga;
3. Implantação do manejo integrado de pragas.

1.2. Dados do empreendedor:

Sou Formado pela FATEC – Faculdade Estadual de Tecnologia *Campus* Capão Bonito - SP no ano 2011, no curso de Tecnólogo em Silvicultura, atuei durante cinco anos na Unesp *Campus* Botucatu – SP em uma empresa que atuava principalmente com o Manejo Integrado de Pragas (MIP) e Manejo Integrado de Doenças (MID) florestais por todo o território brasileiro.

Atuei principalmente com o desenvolvimento e implantação de projetos voltado para pesquisa e desenvolvimento de produtos químicos para controle de pragas e doenças florestais.

Atualmente estou cursando no IFSP - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo, *Campus* Avaré – SP o curso de Tecnólogo em Agronegócio.

Pelo fato de Paranapanema - SP não haver empresas que atuem neste ramo de mercado, pretendo atingir pequenos e médios agricultores com a implantação deste plano de negócio e ser pioneiro na região.

1.3. Setor de Atividade

Serviços.

1.4. Forma Jurídica

Microempresa (ME).

1.5. Enquadramento Tributário

Simples Nacional.

1.6. Capital Social

O capital social da empresa é representado da seguinte maneira:

- Dinheiro: Investimento inicial de R\$ 35.000,00;
- Equipamentos: Pia para lavagem, balcões planejados, armários para equipamentos de laboratórios, mesa escritório para computador, notebook, freezer, geladeira, lupa de aumento 10 x, microscópio, automóvel fiat strada usado, totalizando o valor de R\$ 35.220,00;
- Armadilhas: Armadilhas amarelas bobina, armadilhas luminosas, armadilhas com feromônio, totalizando o valor de R\$ 980,00.

1.7. Fonte de Recursos

Inicialmente será investido na empresa o valor inicial de R\$ 35.000,00 provenientes de recursos próprios e o restante será proveniente de créditos em bancos.

2. Descrição do Negócio

Este Plano de negócio tem como principal objetivo, prestar serviço com relação ao monitoramento de insetos-praga agrícolas, que visa atender pequenos e médios produtores na região de Paranapanema-SP, com ênfase nas culturas de Milho, Soja e Feijão.

Pelo fato da região de Paranapanema - SP não haver empresas que atuem neste ramo específico de mercado, pretendemos atingir pequenos e médios agricultores.

Nossa meta é ser diferente neste mercado, fornecendo relatórios das flutuações populacionais dos insetos-pragas, recomendações específicas de controle e manejo para cada fazenda e cada cultura.

Atualmente os insetos-praga agrícolas quando não monitorados e controlados, causam inúmeros prejuízos para o agricultor, pois apenas a aplicação de defensivos agrícolas (como é o mais usual), não são mais técnicas suficientes para o melhor controle destas pragas.

Portanto, este plano de negócio, visa atender estes agricultores, procurando sempre estar inserido no programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP), devendo iniciar-se primeiramente da seguinte maneira:

1. Reconhecer o problema – É preciso reconhecer o agente causal (insetos-praga) para recomendação e o monitoramento deste;
2. Monitoramento – É a realização do monitoramento através de armadilhas e metodologias já disponíveis para quantificação destas insetos-praga presentes na cultura;
3. Tomada de Decisão - Para que o monitoramento e acompanhamento da flutuação populacional seja realmente efetivo, faz-se necessário que o agricultor conheça o nível de dano econômico (NDE) e nível de controle (NC) que são indicadores que o auxiliarão na tomada de decisão do momento certo para a adoção de uma determinada estratégia de manejo de insetos-praga.

Os principais serviços prestados são:

4. Diagnósticos de insetos-praga;
5. Amostragem e monitoramento de insetos-praga;
6. Implantação do manejo integrado de pragas.

3. Análise de Mercado

Atualmente os insetos-praga tanto exóticos quanto endêmicos, comprometem drasticamente a produção em diversas culturas no Brasil, causando grandes prejuízos aos agricultores ao longo dos anos.

Estudos recentes apontam uma perda média anual de até 7,7% da produção agrícola brasileira, ou o equivalente a 25 milhões de toneladas,

devido ao ataque de: moscas, lagartas, insetos sugadores, besouros, as perdas no agronegócio brasileiro podem chegar a R\$ 55 bilhões ao ano.

Este não é um problema que assusta apenas no Brasil, com o aumento do comércio mundial de alimentos, os países ficaram mais vulneráveis à introdução de espécies exóticas, que podem comprometer as plantações locais devido à falta de predadores naturais e a falta de monitoramento desta população de insetos.

Estima-se que, no mundo, as perdas da agricultura devido aos ataques de pragas cheguem a impressionantes US\$ 1,4 trilhão, ou quase 5% do PIB mundial.

Devido ao uso excessivo e frequente do mesmo produto químico (inseticidas) na mesma área, há uma imensa preocupação devido alguns insetos-praga criarem resistência a determinadas moléculas de agrotóxicos, desta forma, aumenta-se o custo com maiores aplicações de defensivos agrícolas, diminui a produtividade e não garante a segurança e sustentabilidade da produção agrícola no Brasil.

Portanto o Manejo Integrado de Pragas (MIP) constitui um plano de medidas voltadas para diminuir o uso de agrotóxicos na produção convencional, buscando promover o equilíbrio nas plantas e monitorar as pragas evitando, ao máximo, o uso desses produtos no sistema e deve seguir os seguintes critérios antes da tomada de decisão:

1. Diagnósticos de insetos-praga;
2. Amostragem e Monitoramento de insetos-praga;
3. Implantação do Manejo Integrado de Pragas (MIP).

- Análise do Público Alvo:

O público alvo pretendido são produtores de soja, milho e feijão na região de Paranapanema-SP, que se enquadrem na categoria de pequenos e médios produtores, ou seja, produtores de no máximo 350 hectares de área de produção.

- Análises dos Concorrentes:

Atualmente na região de Paranapanema-SP, não há nenhuma empresa que atue neste nicho de mercado de Manejo Integrado de Pragas (MIP).

Por este motivo a empresa será pioneira neste mercado e nesta região.

- Análise dos Fornecedores:

Devido a empresa realizar a prestação de serviços com o monitoramento de insetos-praga, haverá a necessidade de compra de armadilhas para captura destes insetos, por este motivo, neste mercado de monitoramento existem algumas empresas que poderão fornecer estas armadilhas como por exemplo a empresa Biocontrole, que através de seu site, disponibiliza estas armadilhas.

4. Plano Estratégico

- Missão:

A empresa irá viabilizar uma agricultura segura, sustentável e de alta produtividade, que possa contribuir para a melhoria e desenvolvimento da região.

- Visão:

Ser reconhecida nacionalmente como empresa líder em inovação e capacidade de implantar programas de Manejo Integrado de Pragas em diferentes culturas (soja, milho e feijão).

- Valores:

Executar o trabalho com máxima determinação e qualidade para que possamos superar as expectativas de nossos clientes e parceiros.

- Análise SWOT:

FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
FORÇA	FRAQUEZAS
Determinação	Inexperiência como Empreendedor
Persistência	Introvertido
Estudo	Inexperiência com o Setor de Gestão Financeira
Networking	Poucos Recursos Financeiros
Parcerias Fortes	Mercado Dinâmico (1 praga a cada ano)
Conhecimento de Mercado	
Conhecimento da Região	
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Ná há empresa Atuante na Região	Consultores das Cooperativas
Setor Muito Relevante e com Extremo Potencial de Crescimento	Injetar Recursos nos Primeiros Anos
Baixo Custo na Implantação	Concorrências de Empresas no MIP
Necessidade Anual	Empresas Químicas (Vendas Agrotóxicos)
Testes Agrícolas de Eficiência (Empresas Químicas)	
Fidelização do Produtor (Relatório Flutuação Populacional)	

5. Plano de Marketing

- Marca.

Empresa **EMS – Monitoramento.**

- Logomarca.



- Produtos – Serviços.

Produtos: Fornecemos armadilhas (armadilhas adesivas amarelas, armadilhas luminosas, armadilha com feromônio), para nossos clientes com a finalidades de capturar e monitorar os insetos-praga.

Serviços: Iremos diagnosticar, amostrar e elaborar metodologias e relatórios da flutuação populacional dos insetos-praga para uma tomada de decisão no momento exato de controle (Nível de Dano Econômico), sempre seguindo os parâmetros do Manejo Integrado de Pragas (MIP), para que nosso controle seja muito mais assertivo e menos oneroso para o produtor.

Armadilha Amarela para a Captura de Insetos-praga.



Fonte: Sites de internet.

Armadilha Luminosa.



Fonte: Sites de internet.

Armadilha com Feromônio.



Fonte: Sites de internet.

- Preço.

A cobrança de nossos serviços será baseada principalmente no número de pontos amostrais, ou seja, áreas agrícolas que necessitem de maiores pontos amostrais, conseqüentemente, terão maiores valores de investimento.

A cobrança será feita através de pacotes de monitoramento, sendo pacotes com um, dois e três anos de monitoramento, pelo fato de o Manejo Integrado de Pragas (MIP) exigir um mínimo de período de avaliação na área para que possamos obter maiores e melhores dados, para que haja uma melhor tomada de decisão.

Produtos	Valores Monitoramento - R\$		
	1 Ano	2 Anos	3 Anos
Armadilha Amarelas	3000,00	2500,00	2000,00
Armadilha Luminosas	3500,00	3000,00	2500,00
Armadilhas com Feromônio	2500,00	2000,00	1500,00

- Praça.

Pelo fato de não haver empresas atuantes neste nicho de mercado na região, a cidade escolhida é Paranapanema-SP.

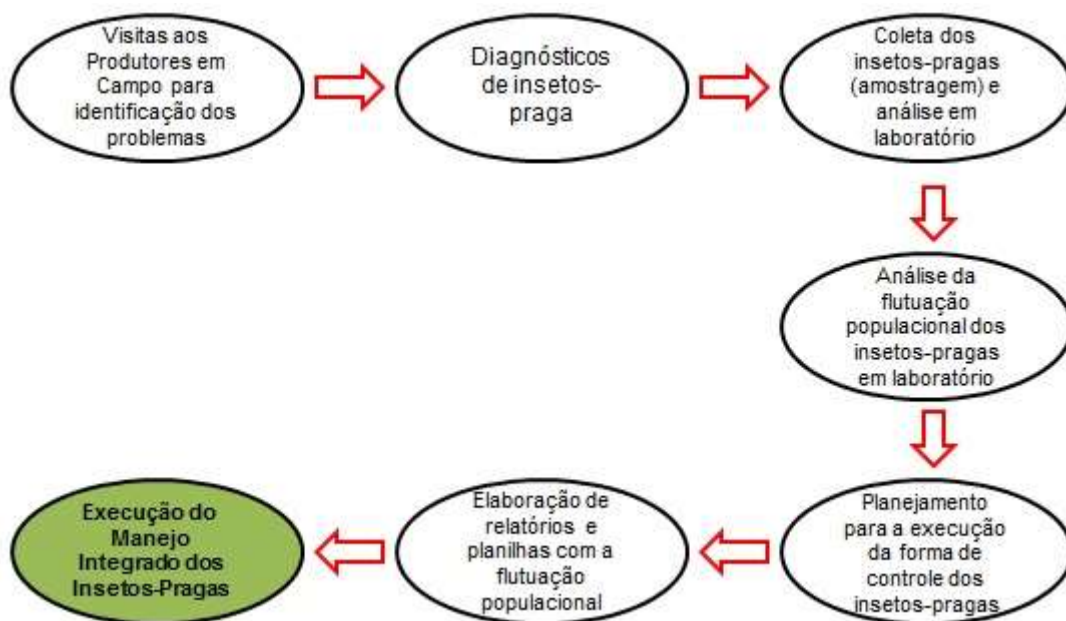
Esta região movimentada toneladas de grãos (soja, milho e feijão) anualmente, sendo que para alcançar maiores produtividades é imprescindível a realização de nossos serviços de Manejo Integrado de Pragas (MIP).

- Promoção.

Pelo fato da empresa realizar a prestação de serviços na área agrícola, a melhor forma de divulgação, será através de visitas aos produtores rurais em suas propriedades, para estreitar o relacionamento com os mesmos e verificar *in loco* quais são suas maiores dificuldades com relação a presença de insetos-praga e quais os melhores métodos de amostragem para cada produtor.

6. Plano Operacional

- Processo / Fluxo de Trabalho.



- Layout / Estrutura.

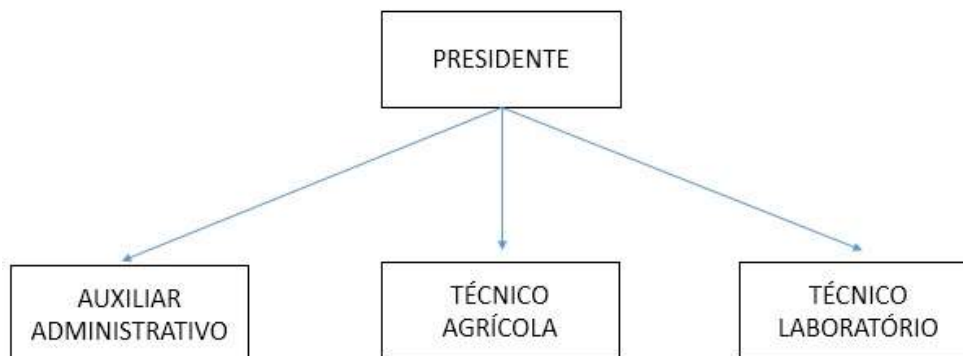


- Capacidade Produtiva.

A empresa terá a capacidade de atender no máximo 80 empresas por ano.

7. Plano de Gestão de Pessoas

- Organograma do Negócio.



- Descrição dos Cargos.

A empresa necessita apenas de três funcionários para seu funcionamento, sendo: um auxiliar administrativo, que terá a responsabilidade de responder pelo setor administrativo e financeiro da empresa; um técnico agrícola, que terá a responsabilidade pelo setor de coleta e o monitoramento dos insetos-praga em campo; e um técnico de laboratório, que terá a responsabilidade de analisar as amostras trazidas dos campos e gerenciar os dados em computadores e softwares.

- Remuneração.

Cargos	Remuneração/Mês
Presidente (Pró Labore)	5.000,00
Auxiliar Administrativo	1.300,00
Técnico Agrícola	1.500,00
Técnico de Laboratório	1.600,00
Total R\$	9400,00

Fonte: Sites de internet.

- Motivação.

A empresa periodicamente firmará parcerias com a empresa Sebrae e Faculdades, para que nossos funcionários constantemente reciclem seus conhecimentos.

Os funcionários serão estimulados a participarem de simpósios e seminários correlacionados com o controle de pragas agrícolas, para oferecermos uma mão-de-obra técnica e qualificada.

8. Plano Financeiro

8.1. Investimentos

8.2. Investimentos Fixos

Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
Pia para Lavagem	1	500,00	500,00
Balcões Planejados	2	800,00	1600,00
Armários para Equipamentos	2	600,00	1200,00
Mesa Escritório para Computador	1	270,00	270,00
Notebook	1	1650,00	1650,00
Freezer	1	1200,00	1200,00
Geladeira	1	900,00	900,00
Lupa de Aumento 10 x	1	1300,00	1300,00
Microscópio	1	1600,00	1600,00
Fiat Strada Usado	1	25000,00	25000,00
Total R\$			35220,00

8.3. Capital de Giro

- **Estoque Mínimo.**

Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Total R\$
Armadilhas Amarelas Bobina	1	300,00	300,00
Armadilhas Luminosas	1	460,00	460,00
Armadilhas com Feromônio c/ 100	1	220,00	220,00
Total R\$			980,00

- **Caixa Mínimo.**

Caixa Mínimo	Valores R\$
1. Custo Fixo Mensal	12.530,33
2. Custo Variável Mensal	3.618,20
3. Custo Total	16.148,53

4. Custo Total Diário	538,28
5. Necessidade Líquida de Capital (dias)	1,00
Total R\$	538,28

- **Capital de Giro.**

Capital de Giro	Valores R\$
Estoque Inicial	980,00
Caixa Mínimo	538,28
Total R\$	1518,28

8.4. Investimentos Pré-Operacionais

Investimento Operacional	R\$
Despesa de Legalização	1.500,00
Divulgação e Lançamento	500,00
Cursos e Treinamentos	1000,00

9. Custos e Despesas

9.1. Custos Fixos

Custos Fixos	Valores R\$/Mês
Presidente (Pró Labore)	5.000,00
Auxiliar Administrativo	1.300,00
Técnico Agrícola	1.500,00
Técnico de Laboratório	1.600,00
Depreciação	420,33
Material de Escritório	150,00
Material de Limpeza	30,00
Contador	1.500,00
Telefone e Internet	80,00
Energia	90,00

Água	60,00
Aluguel	800,00
Total R\$	12530,33

Obs: Nos valores dos salários já estão inclusos os encargos trabalhistas.

9.2. Depreciação

Equipamentos	Valor R\$	Vida Útil	Anual R\$	Mensal R\$
Móveis	3570,00	5	714,00	59,50
Computadores	1650,00	3	550,00	45,83
Automóvel	25000,00	10	2500,00	208,33
Eletrodomésticos	2100,00	3	700,00	58,33
Lupa-Microscópio	2900,00	5	580,00	48,33
Total R\$				420,33

2.3. Mão-de-obra

Cargos	Salários R\$	Encargos	Total
Presidente (Pró Labore)	5.000,00	1650,00	6.650,00
Auxiliar Administrativo	1.300,00	429,00	1.729,00
Técnico Agrícola	1.500,00	495,00	1.995,00
Técnico de Laboratório	1.600,00	528,00	2.128,00
Contador	1.500,00	495,00	1.995,00
Total R\$			14497,00

9.4.Custo Variável

Custos Variável	Valores R\$/Mês
Deslocamento	3.000,00
Armadilhas (Amarela, Luminosas e Feromônio)	618,20
Total R\$	3618,20

9.5. Despesa de Comercialização

Despesas	Porcentagem (%)	Faturamento	Custo (R\$)
SIMPLES (Imposto)	4,50	20000,00	900,00
Despesas de Comercialização R\$			900,00

10. Receitas

- Faturamento

Produtos	Valores R\$	Cientes/Ano	Ano	Mês
Armadilhas Amarelas Bobina	3000,00	40	120000,00	10000,00
Armadilhas Luminosas	3500,00	20	70000,00	5833,33
Armadilhas com Feromônio	2500,00	20	50000,00	4166,67
Total de Faturamento R\$			240000,00	20000,00

- DRE

Descrição	Valor R\$	%
1. Receitas de Vendas	R\$ 20.000,00	100
2. Custos Variáveis Totais	-	-
2.1. Custo com Materiais	R\$ 3.618,20	18,09
2.2. Impostos sobre Vendas	R\$ 900,00	4,50
2.3. Gastos com Vendas	-	-
Total Custos Variáveis	R\$ 4.518,20	22,59
3. Margem de Contribuição	R\$ 15.481,80	77,41
4. Custos Fixos Totais	R\$ 12.530,33	62,65
5. Resultado Operacional	R\$ 2.951,47	14,76%