

FACULDADE CIDADE DE JOÃO PINHEIRO

JEORGE FELIPE GONÇALVES DE MENEZES

**STARTUP O ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE SUA
CRIAÇÃO
PROTÓTIPO DE PROJETO, COMERCIALIZAÇÃO DE FRANGO CAIPIRA**

João Pinheiro - MG
2020

JEORGE FELIPE GONÇALVES DE MENEZES

**STARTUP O ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE SUA
CRIAÇÃO
PROTÓTIPO DE PROJETO, COMERCIALIZAÇÃO DE FRANGOS CAIPIRA**

Trabalho de Conclusão de Curso – TCC
apresentação como requisito à obtenção do grau de
Bacharel em Administração na Faculdade Cidade de
João Pinheiro – FCJP.

João Pinheiro - MG

2020

JEORGE FELIPE GONÇALVES DE MENEZES

**STARTUP O ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE SUA
CRIAÇÃO
PROTÓTIPO DE PROJETO, COMERCIALIZAÇÃO DE FRANGO CAIPIRA**

Trabalho de Conclusão de Curso
(TCC) apresentação como requisito à
obtenção do grau de Bacharel em
Administração na Faculdade Cidade
de João Pinheiro – FCJP.

João Pinheiro, 05 de Dezembro 2020

BANCA EXAMINADORA

Profº. Bráulio Emilio Marcial Faria
Educador da FCJP – curso de Administração

Profº. Mestre Unilson Gomes Soares
Coordenador curso Administração – FCJP
(Orientador)

Profº. Norberto Gonzaga
Educador da FCJP – curso de Administração

Resumo

Este objeto de estudo pretendeu mostrar a prototipação de uma *Startup* por meio de estudo da viabilidade econômica e financeira da sua criação, com a comercialização de frangos caipiras, através da inovação no modelo de comercializar o produto em natura pelo aplicativo Cisco Chegou e a valorização dos pequenos produtores rurais trazendo um grande desenvolvimento. Diante da potencialidade econômica do município de João Pinheiro no ramo do agronegócio e dos estudos feitos através do desenvolvimento do plano de negócio podemos observar que a criação da *Startup* apresenta propícia, e portanto, apresenta plenamente viabilidade econômica e financeira, evidenciado que será possível a sua implantação com retorno “quase” garantido conforme demonstrados nos indicadores. O intuito desse estudo foi desenvolver nos pequenos produtores rurais o aproveitamento dos seus produtos e com isso a lucratividade utilizando o aplicativo como ferramenta. A comercialização dos produtos in natura aos quais os produtores não fazem uso da sua lucratividade econômica com isso será comercializado, impulsionado e incentivado com a criação da *startup*.

Palavras-chave: *Startups*. Agronegócio. Frango caipira. Aplicativo. Economia.

Abstract

This object of study intended to show the prototyping of a *Startup* through the study of the economic and financial viability of its creation, with the commercialization of redneck chickens, through innovation in the model of commercializing the product in natura by the Cisco Chegou application and the valorization of small farmers bringing a great development. Given the economic potential of the municipality of João Pinheiro in the agribusiness sector and the studies made through the development of the business plan we can observe that the creation of the *Startup* presents propitious, and, therefore, presents full economic and financial viability, evidenced that it will be possible to implement it with return "almost" guaranteed as demonstrated in the indicators. The aim of this study was to develop in small farmers the use of their products commercialization of redneck chickens, the aim of this study was to develop in small farmers the use of their products and thus profitability using the application as a tool. The commercialization of fresh products to which producers do not make use of economic profitability will be commercialized, boosted and encouraged with the creation of the *startup*.

Keywords: *Startups*. Agribusiness. Country chicken. Application. Economy.

¹ George Felipe Gonçalves de Menezes acadêmico do curso de Administração na Faculdade Cidade de João Pinheiro (FCJP), técnico em Agronegócio, trabalha na empresa multinacional Egir Comercial LTDA no cargo de Assistente Administrativo Pleno, e-mail jeorgefellipe@hotmail.com

² Unilson Gomes Soares coordenador do curso de Administração da Faculdade Cidade de João Pinheiro MG (FCJP). Bacharel em Administração, Mestrado na USAL Buenos Aires – Argentina, e-mail gomessoaresu@gmail.com.

1. INTRODUÇÃO

O presente estudo teve como tema gestão de negócios, o objeto de pesquisa é *Startup*: o estudo da viabilidade econômica e financeira da sua criação – protótipo de projeto e comercialização de frangos caipira. O projeto foi desenvolvido na cidade de João Pinheiro, noroeste de Minas Gerais, com aproximadamente quinze produtores rurais, teve início em fevereiro de 2020 e com término em dezembro de 2020, sendo que a startup terá uma duração de cinco anos.

A escolha pelo município de João Pinheiro para elaboração e desenvolvimento do projeto dá-se por constituir moradia nesta cidade e, pela falta de incentivo e perspectiva dos produtores rurais (pesquisa) quanto ao aproveitamento de sua matéria prima, pois João Pinheiro é um grande produtor de frangos caipira.

Com tudo que foi apresentado e vendo que este projeto tem grandes perspectivas de sucesso, inquietei-me a elaborar algo que contribuísse de forma significativa para o município através da criação do aplicativo ciscou chegou.

O município de João Pinheiro foi emancipado em 10 de setembro de 1911, possui, conforme dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) do ano de 2019, 47.452 habitantes, dos quais 81% tantos domiciliados na zona urbana e 19% domiciliados na zona rural. Seu território é de 10.727,471 km², sendo o maior município do Estado de Minas Gerais. Possui renda per capita avaliada em R\$562,24 (IBGE 2010) girando sua economia em torno do agronegócio e na agropecuária.

Diante da potencialidade econômica do município no ramo do agronegócio, torna-se relevante o impulsionamento e incentivo à criação e desenvolvimento de *Startups* que possam alavancar o setor econômico municipal. Sendo assim, a prototipagem do aplicativo ciscou chegou se deu por acreditar que este tipo de negócio além de inovador traz lucratividade para os agricultores e a cidade.

Este projeto além da contribuição para o agronegócio faz com a inserção das pessoas que moram na zona rural tenham sustentabilidade, não precisando deixar as suas propriedades e vir para a zona urbana à procura de sobrevivência e, sim vivendo em seu habitat e tirando o seu sustento através de seus produtos.

Com a evolução tecnológica a criação de aplicativos tornou-se necessário devido à comodidade que o cidadão precisa, pois, ao receber os seus produtos em casa não há a

necessidade de deslocamento e com isso ganha em tempo, então a criação desse aplicativo vem trazer confiabilidade e segurança aos usuários.

Percebe-se que vários produtores têm em sua propriedade matéria prima e muitas das vezes não sabem como conseguir aumentar a sua renda através delas, e, este projeto vem viabilizar um meio de sustentabilidade econômica e o êxodo rural e também apresentar um meio eficaz, confiável, rápido e cômodo. Com isso, cria-se a startup como meio de ajudá-los com melhores condições de sobrevivência.

O termo *Startup* surgiu na década de 90, após o período em que houve uma forte alta das ações das empresas de tecnologia da informação e comunicação da internet, conhecida como “a bolha da Internet”. Desta forma vale ressaltar que *Startup* é um “grupo de pessoas trabalhando com uma ideia inovadora para o mercado”. (SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Para que ela possa tornar-se um projeto de sucesso é preciso além de colocar em prática uns dos princípios do empreendedorismo, que é a inovação, torna-se necessária a elaboração de um trabalho de gestão da inovação e uma fundamentação teórica aplicável ao estilo do projeto.

Para Toledo (2012, p. 19), “As Startups nascem de ideias de empreendedores, que acreditam poder fazer um produto ou serviço significativo e rentável. Durante o processo de desenvolvimento dessa ideia, define-se um modelo de negócio”. Diante disso, os criadores desse estilo de negócio são pessoas que colocam as suas ideias em prática, com ênfase na rentabilidade, levando em conta a demanda de produto e serviço.

Grandes empreendimentos e *Startups* nascem de forma informal, através de ideias mirabolantes, de conversas em bares ou até mesmo em dormitórios de faculdade, esse é o caso grande empresário Mark Zuckerberg, o criador do Facebook, projeto de Startup que começou dentro do seu quarto, com um algoritmo escrito em sua janela, daí começou a rede social mais acessada de todos os tempos que vale hoje US\$ 200 Bilhões de dólares na bolsa (Exame 2020).

Com os acontecimentos negativos nos meses março, abril, maio, junho e julho de 2020 a respeito da Covid-19, a queda das bolsas e a alta do dólar desvalorizando assim a nossa moeda surgem alguns questionamentos que nortearam este estudo: Qual a viabilidade econômica e financeira para os criadores e o comércio de João Pinheiro com a criação de uma *startup* de frango caipira? Existe matéria prima suficiente para suprir o comércio? Neste momento é seguro para os criadores de frango caipira entrar em um

projeto novo? Este projeto tem um tempo determinado para que os criadores de frango possam se sustentar até vir o lucro? Os criadores têm suporte para enfrentar a ampla concorrência? Qual será o ponto chave destaque da *Startup* para despontar no mercado Pinheirense e conseguir se sobressair?

Por se tratar de uma proposta inovadora e diferenciada para os produtores de frango caipira em João Pinheiro, a relevância pessoal deste projeto é analisar e verificar viabilidade da implantação da *Startup* para a cidade e, com isso auxiliar os pequenos produtores a revender o seu produto com lucratividade, respeitando os meios para que isso ocorra.

A relevância social foi pensando no processo de criação deste projeto, a relevância deste para a população seria uma forma de contribuir com o desenvolvimento econômico dos criadores de frango caipira e, também para a população que teria um produto de qualidade e com preço acessível. Com isso o retorno voltaria a população e ao município com a demanda de mais espaços para a venda do frango.

A relevância acadêmica científica foi de um estudo aprofundado e o desenvolvimento do projeto trouxe um olhar para as questões do aprendizado dos acadêmicos, já que esse projeto desenvolve a expectativa para o crescimento da cidade de João Pinheiro. O estudo se mostra relevante ao trazer uma visão expansionista e aleatória acadêmica à prática empreendedora fática. Visando desenvolver ideias inovadoras, lucrativas e sustentáveis.

Considerando a visão de José Dornelas (2018), é empreendedor “aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos e cálculos”, sendo assim o projeto está imbuído das características empreendedoras necessárias à criação e desenvolvimento da *Startup*.

2. OBJETIVOS

O objetivo geral foi à realização do estudo da viabilidade econômica e financeira na criação de uma *Startup*, com objetivo de obter uma análise do mercado de comercialização de frangos caipiras. E os objetivos específicos: constatar em como se deu o desenvolvimento de um *Startup*, através da elaboração de um plano de negócio; realizar uma análise de mercado do comércio do frango caipira em João Pinheiro; analisar a importância da implantação de um novo conceito na venda de frangos caipira no noroeste mineiro e verificar a situação econômica e financeira da criação da *Startup*, levantamentos de custos e despesas para desenvolvimento do projeto.

3. METODOLOGIA

A metodologia utilizada para a pesquisa foi voltada para elaboração de um plano de negócio (estudo de viabilidade econômica e financeira) e a prototipagem de um aplicativo, onde o objeto de análise foram aproximadamente 15 produtores rurais da cidade de João Pinheiro – MG que foram escolhidos aleatoriamente no projeto de assentamento da fazenda Diamante. A metodologia utilizada foi por pesquisa de campo, quantitativa e qualitativa - exploratória, bibliográfica e por amostragem, sendo os produtores pesquisados parte fundamental desse estudo.

Segundo José Dornelas (2018): “um bom plano de negócio deve mostrar claramente a competência da equipe, o potencial do mercado-alvo e uma ideia realmente inovadora; culminando em um negócio economicamente viável, com projeções financeiras realistas”.

Como exploratória, pois consoante segundo Gil (2002), tais pesquisas são realizadas principalmente quando o tema é pouco explorado e complicado de se formular hipóteses precisas.

De acordo com o magistério de Lakatos e Marconi (2007) a pesquisa qualitativa é caracterizada por sua investigação voltada para os fatores qualitativos. É considerada a parte subjetiva de um determinado problema.

Quanto aos meios a pesquisa se caracteriza como bibliográfica e de campo. A pesquisa bibliográfica foi realizada visando à maior compreensão das diferentes interfaces do assunto em questão, através de material acessível ao público em geral bem, tais como livros, artigos científicos e teses que tratam do tema (GIL, 2002).

A pesquisa de campo realizada depois do levantamento teórico, para que se apreenda um bom conhecimento sobre o tema (YIN, 2001). É nessa fase que o pesquisador vai delinear os objetivos do estudo, as hipóteses, traçar qual o procedimento de coleta de dados a ser adotado, mensuração da amostra e como os dados deverão ser estudados e tabulados (VERGARA, 2010).

A intenção da criação deste startup é que a mesma possa ser utilizada por todos os produtores rurais do município de João Pinheiro, e de quem mais se interessar na investidura dessa causa, não havendo por tanto a exclusão de quem possa beneficiar-se da pesquisa.

A pesquisa realizou-se no núcleo de Assentamento PA Diamante, de acordo o site do INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) assentamento é:

Um conjunto de unidades agrícolas independentes entre si, instaladas pelo Incra onde originalmente existia um imóvel rural que pertencia a um **único** proprietário. Cada uma dessas unidades, chamadas de parcelas, lotes ou glebas, é entregue pelo Incra a uma família sem condições econômicas para adquirir e manter um imóvel rural por outras vias. A quantidade de glebas num assentamento depende da capacidade da terra de comportar e sustentar as famílias assentadas.

Segundo a citação acima o Núcleo de assentamento P.A Diamante Ribeirão dos Órfãos e Buriti localizado no município de João Pinheiro MG, na região norte aproximadamente a 8 km da cidade.

O público-alvo da pesquisa serão aproximadamente 15 pequenos produtores do projeto de assentamento da fazenda Diamante no município de João Pinheiro – MG, sendo que estes serão escolhidos de forma aleatória, esta pesquisa terá o intuito de levantar informações sobre as suas produções e incentivos.

Inicialmente elaborou-se um questionário semiestruturado com 2 perguntas abertas e 6 fechadas, e aplicadas de forma presencial “in loco” e de forma virtual “internet” utilizando a ferramenta Google Forms (aplicativo fornecido de forma gratuitamente pelo o Google), no formulário irá conter informações dos entrevistados (nome, endereço, localização e as principais produções existentes no terreno) o qual será tabulado e apresentado através de gráficos todas as análises feitas e descritas pelo proprietário.

Ao público a ser estudado foram garantidos a isonomia de exposição da sua imagem e dos dados fornecidos, os quais serão guardados sigilosamente. Aos mesmos foi apresentado um termo de autorização para divulgação da pesquisa, pois com essa pesquisa não se pode fechar os olhos quanto ao assunto pesquisado e sim apresentar prospectos, novos horizontes ao desenvolvimento sócio econômico das regiões em estudo (termo de consentimento).

4. DESENVOLVIMENTO (REVISÃO LITERÁRIA)

4.1 Conceito de *Startup*

Inovar e empreender nunca será uma tarefa fácil para quem almeja criar uma empresa e até mesmo uma *Startup*, requer sempre uma dedicação e assumir riscos, por isso *Startup* é considerada como um negócio escalável e que cresce de uma forma muito mais rápida e eficiente em comparação às micro e pequenas ou médias empresas, com isso as *Startups* são caracterizadas por serem empresas jovens que tem apenas duas

intenções que são evoluir e se tornar uma empresa renovável ou fechar as portas. Escaláveis sendo com um dos principais atributos para a sua criação, ou seja, a sua capacidade de crescimento gera receita de forma mais rápida do que a sua estrutura de custos. Tecnológicas, por serem ideias inovadoras e terem um excelente relacionamento com a tecnologia em geral. E econômicas, por seus custos serem pequenos em comparação aos lucros, tendo do si uma premissa de manter os custos baixos com o objetivo de obter benefícios de forma mais ágil e rentável, de acordo com a autora (CODEGILIA Ana, 2019).

Segundo a autora (CODEGILIA Ana, 2019) “*Startup* é um termo em inglês usado para definir as empresas que ainda são jovens ou recém-criadas e apresentam grandes possibilidades de crescimento”. Diante disso, os criadores desse estilo de negócio são pessoas que colocam as suas ideias em prática, com ênfase na rentabilidade, levando em conta a demanda de produto e serviço.

4.2 Evolução das *Startups* no Brasil

Nos últimos cinco anos as *Startups* no Brasil vêm tendo um crescimento significativo, de acordo com dados informados pela Associação brasileira de Startups (Abstartups) dos anos de 2015 a 2019 número de Startups teve um aumento de 207%, saindo de 4.151 para 12.727, isso nos mostra que obteve se um salto enorme, quando se fala de criação de novas Startups.

O quadro abaixo, apresenta a evolução das Startups no cenário brasileiro.

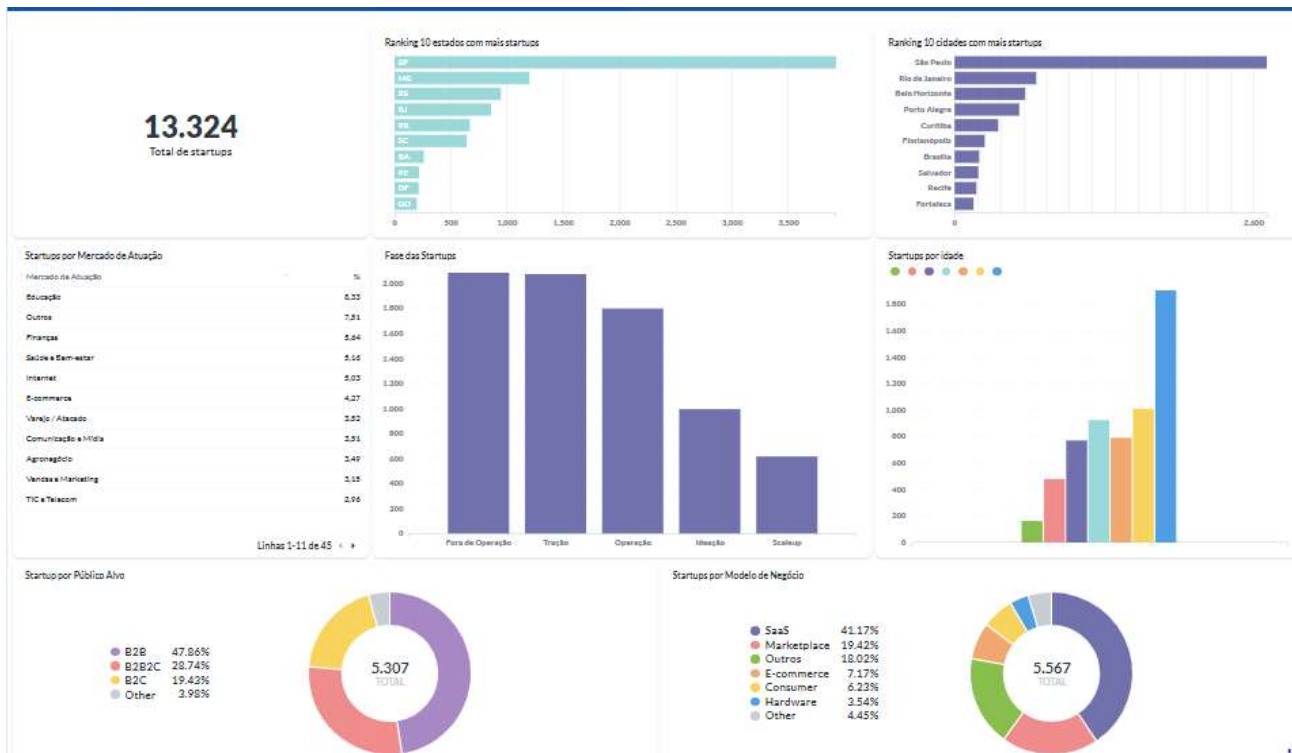


Figura 1: Quadro do ranking das *Startup* no Brasil
 FONTE: site da StartupBase (Nov.2020) atualizado <https://startupbase.com.br/home/stats>

Ao serem analisando os dados informados no quadro acima retirados do site da StartupBase (2020), podemos observar que hoje no Brasil temos 13.324 Startups criadas e em ativa, tendo o estado de São Paulo como o principal destaque no desenvolvimento de novas ideias, com um total de 3.923 empreendimentos, seguido pelo o estado de Minas Gerais com 1.197 empreendimentos e pelo o estado do Rio Grande do Sul com 945 empreendimentos. O setor da Educação é o principal responsável pelo o surgimento de novas Startups no Brasil, representando 8,33%, logo em seguida vem o setor de Finanças com 5,64% e a de Saúde e Bem-estar com 5,16%. Com isso podemos observar que as *Startups* vêm ganhando um espaço significativo no Brasil, pois elas trazem um grande desenvolvimento para o setor econômico Brasileiro.

O Brasil possui grandes exemplos de Startups que se tornaram grandes empresas, e a cada dia que passa vem ganhando mais espaço no mercado e se destacando no cenário mundial, a Nubank é uma delas, criada no ano de 2013, sendo a empresa pioneira no seguimento de serviços financeiros. Hoje ela é o maior banco digital do mundo com mais de 20 milhões de clientes, espalhados em todos os 5.570 municípios do Brasil, de acordo com o site oficial da empresa da empresa. Nubank (2020).

4.3 Plano de negócio: conceitos, características e vantagens no desenvolvimento de uma *Startup*

Planejar é algo que requer bastante atenção aos detalhes, com isso a elaboração de um plano de negócio vem para nos proporcionar maneiras e técnicas que visam trazer soluções e inovações, por isso de acordo com o autor José Dornelas (2018) “um negócio bem planejado terá mais chances de sucesso do que aquele sem planejamento, nessa mesma igualdade de condições”. Por isso todo desenvolvimento de uma empresa ou *Startup* é preciso que tenha a realização de um plano de negócio bem elaborado. Com isso José Dornelas (2018) enfatiza que a principal objetivo do plano de negócio é “promover uma ferramenta de gestão para o desenvolvimento inicial de uma empresa”.

Segundo o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) plano de negócio é:

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Por isso o plano de negócio é uma ferramenta dinâmica, que deve ser atualizada constantemente, pois o ato de planejar é dinâmico e corresponde a um processo cíclico, sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento em seu desenvolvimento que permite o empreendedor conectar-se ao seu ambiente de negócio almejado, como nos fala José Dornelas (2018).

Segundo o site Panorama Positivo (2018) a elaboração de um plano de negócio para a criação de uma *Startup* é de suma importância para que seus idealizadores para que tenham uma noção do mercado em que irá se ingressar, com isso tópicos como propósito do seu projeto, o seu público alvo, quais tipos de problemas serão solucionados, a análise da concorrência, seus principais KPIs (key Performance Indicator – indicador de chave de desempenho), inovação e recursos são elementos essenciais para o desenvolvimento do plano de negócio. Por isso essa ferramenta serve para transformar ideias em negócios.

4.4. Resultados e discussões

Com o grande avanço do agronegócio no cenário brasileiro, aparecem oportunidades para o desenvolvimento do país, com isso a criação de frangos caipira é considerada uma atividade que oferece grandes oportunidades para os pequenos

produtores rurais desde a sua criação até a comercialização do produto final. De acordo com o autor André Siqueira (2006) o grande gargalo da comercialização do frango caipira é a padronização do produto ofertado, e como medida para solucionar o problema apontado é através do planejamento da sua produção para poder oferecer com regularidade um produto de boa qualidade.

Com isso o desenvolvimento da *Startup* vem com a intenção de desenvolver e revolucionar o comércio de frangos caipira, ajudar os pequenos produtores rurais a fornecer os produtos, se auto desenvolver e adquirir uma renda maior.

5. ANÁLISE DA PESQUISA

A pesquisa foi realizada com os produtores rurais do Núcleo de assentamento P.A Diamante Ribeirão dos Órfãos e Buriti localizado no município de João Pinheiro, no qual foram abordados assuntos, que visavam levantar dados informativos para o desenvolvimento do plano de negócio e estudo de mercado.

A primeira pergunta abordada foi qual seria o tempo em que o proprietário possuía o terreno no local. E as respostas foram às seguintes:

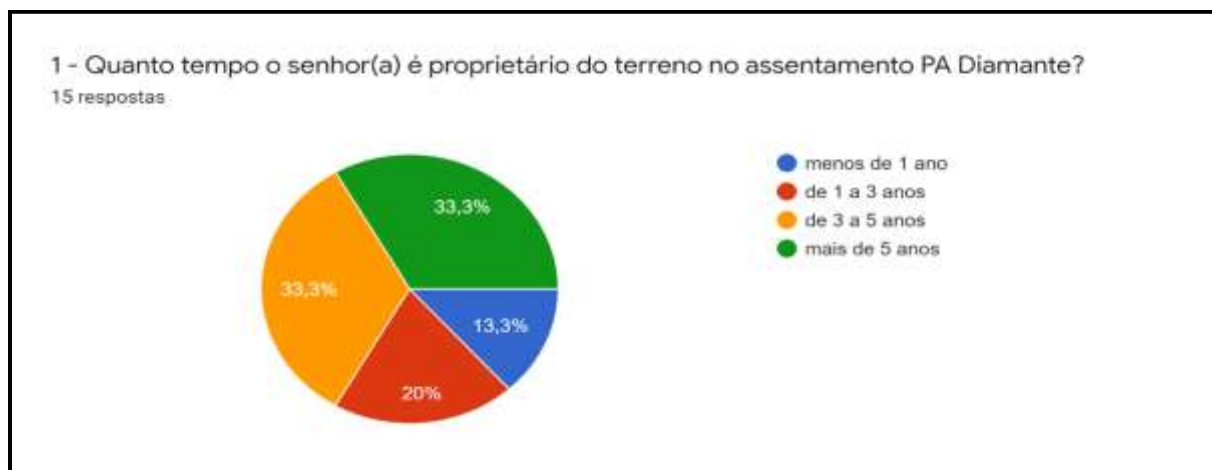


FIGURA 2 - Quanto tempo o senhor (a) é proprietário do terreno no assentamento PA Diamante? Amostras de dados pesquisa produtores rurais P.A Diamante
FONTE: <https://forms.gle/pk1YGPaDvJ5FdVHQA>

Ao fazer a análise do gráfico acima percebe-se que 13,3% dos entrevistados vivem menos de um ano no assentamento, 20% vivem entre um a três anos, 33,3% vivem entre três a cinco anos e 33,3 % vivem no assentamento a mais de cinco anos.

Com isso percebe-se que a maioria dos moradores que residem no assentamento por mais de cinco anos são por perceber que o local do P.A Diamante é um excelente local para se ter uma propriedade, pois o longo período de permanência dá a entender que além da moradia eles aproveitam o terreno para produzir e comercializar seus produtos.

A contribuição da família na propriedade rural é importante, com isso a segunda pergunta aborda como é a quantidade de pessoas da família estavam envolvidas diretamente nas atividades laborais no dia a dia da propriedade rural, o gráfico nos mostra o percentual desse envolvimento:

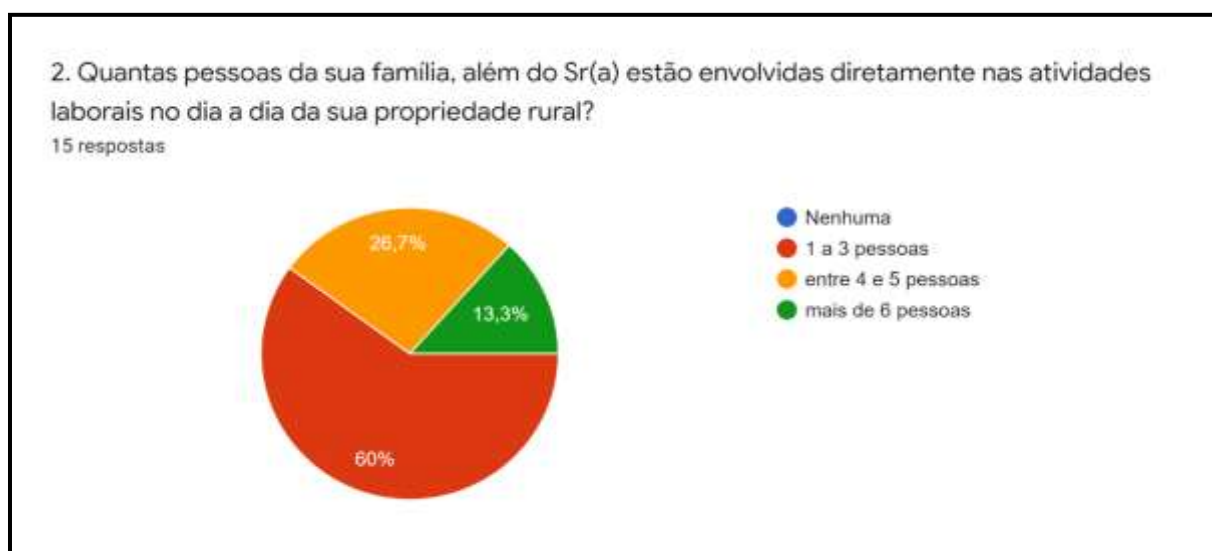


FIGURA 3 – Quantas pessoas da sua família, além do Sr. (a) estão envolvidas diretamente nas atividades laborais do dia a dia da sua propriedade rural?
Amostras de dados pesquisa produtores rurais P.A Diamante
FONTE: <https://forms.gle/pk1YGPaDvJ5FdVHQA>

Observa-se no quadro acima que 60% dos entrevistados possui de um a três integrantes da sua família presentes em sua propriedade, 26,7% de quatro a cinco familiares e 13,3% com mais de cinco familiares presente.

De acordo com o site Dicio (Dicionário Online de Português) familiares significa “quem se considera ou é considerado como integrante, como parte da família”. Portanto percebe-se que no assentamento PA Diamante tem a participação em massa dos familiares no manejo e cultivo das terras, deixando o ambiente bastante agradável e familiar

Programas governamentais e privados em apoio aos agricultores familiares são de grande importância para poder ajudar o desenvolvimento da propriedade e automaticamente tirar-se o sustento delas, com isso a terceira pergunta veio abordando se

os assentados do P.A Diamante obtiveram algum apoio para o desenvolvimento sustentável e produtivo do seu terreno, o gráfico nos mostra o percentual:

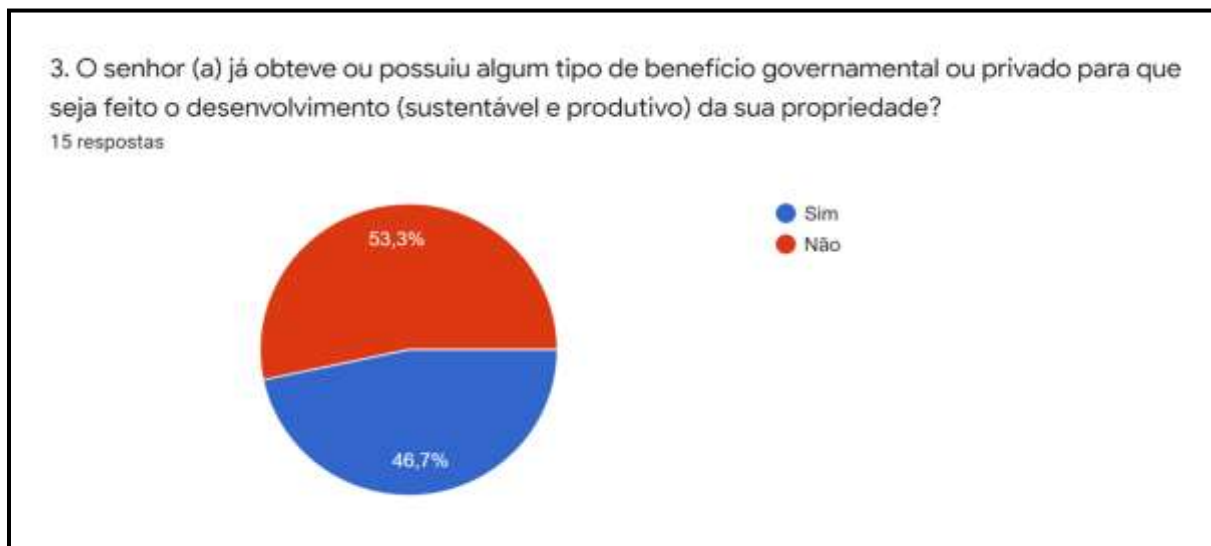


FIGURA 4– O Senhor(a) já obteve ou possui algum tipo de benefício governamental ou privado para que seja feito o desenvolvimento (sustentável e produtivo) da sua propriedade?
Amostras de dados pesquisa produtores rurais P.A Diamante
FONTE: <https://forms.gle/pk1YGPdVJ5FdVHQA>

Observar-se que 53,3% dos produtores rurais do assentamento P.A Diamante não recebe apoio, incentivo governamental ou privado e 46,7% dizem que recebem alguma contribuição.

As políticas públicas e os programas de incentivo ao desenvolvimento rural em curso no Brasil visam sensibilizar positivamente territórios rurais com enfraquecimento econômico, ou seja, com baixa capacidade de geração de emprego, baixo nível de renda da população, baixa qualificação profissional, etc. (ESTEVES, 2004).

Os benefícios tanto do governo quanto dos bancos/cooperativas privadas, são pouco disponibilizados para os pequenos produtores rurais através de microcréditos deixando então o desenvolvimento e avanço do agronegócio em nossa região a desejar.

O agronegócio na região de João Pinheiro-MG é bastante forte e, é o fator principal da economia da cidade, por isso o terceiro questionamento foi: quais são os principais produtos colhidos e cultivados em suas propriedades? A resposta desta questão será analisada a seguir através dos números:

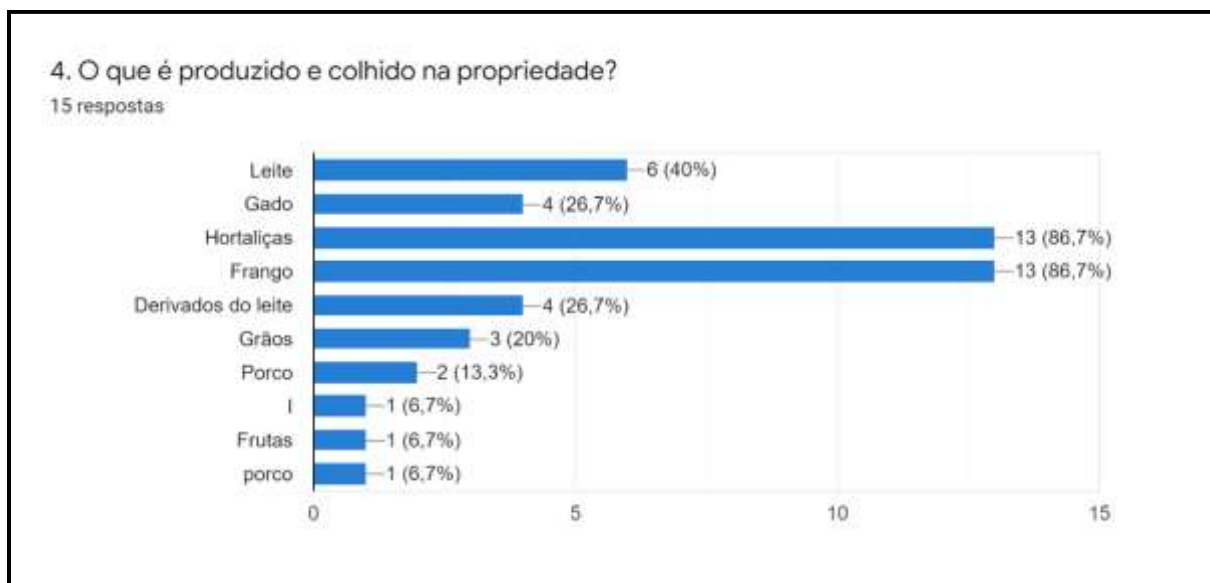


FIGURA 5 – O que é produzido e colhido na propriedade?
Amostras de dados pesquisa produtores rurais P.A Diamante
FONTE: <https://forms.gle/pk1YGPdVJ5FdVHQA>

Examinando cautelosamente o gráfico acima observa-se que 86,7% dos entrevistados cultivam hortaliças e produzem frangos em suas propriedades, outros 40% ordenham as vacas e tiram leite, 26,7% criam gado de corte e produzem produtos derivados do leite, 20% cultivam grãos em suas propriedades, 20% tem porcos em seus terrenos e 6,7% dos assentados possuem cultivos de frute culturas em seus terrenos. (Na pesquisa o item "I" NÃO entrou nos cálculos devido à falta de identificação). Portanto percebe-se que os produtores rurais tiram o seu sustento e colocam a sua atividade final que é produzir na prática, tornando o assentamento mais desenvolvido e alto sustentável.

O cultivo de aves em nossa região vem se destacando nos últimos anos, por ser uma cultura local, de muita tradição e reconhecimentos, por isso a quinta pergunta procura saber se nas propriedades rurais possuem produção de aves (frango, galinha e derivados) para comercialização, o gráfico abaixo nos mostra:

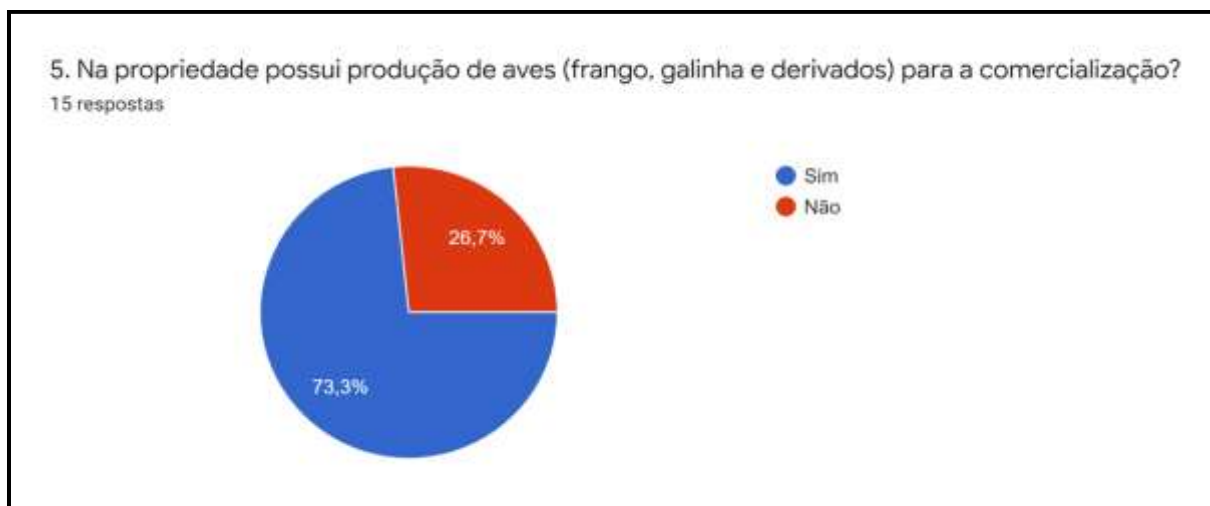


FIGURA 6 – Na sua propriedade possui produção de aves (frango, galinha e derivados) para a comercialização?

Amostras de dados pesquisa produtores rurais P.A Diamante

FONTE: <https://forms.gle/pk1YGPdVJ5FdVHQA>

Ao averiguar o gráfico acima se observa que 73,3% dos assentados responderam que sim, que nas propriedades deles há a produção de aves para comercialização, 26,7% responderam que não há produção. E de acordo com o Dicio (Dicionário Online de Português) o significado de propriedade é “área relativamente grande de terra, o que nela está e pertence ao proprietário; fazenda”. Isso mostra que a região é bastante produtiva para a criação de frangos e possui uma logística bastante favorável.

O processo de comercialização tem a intenção de colocar algo a venda sendo ele um produto ou serviço de acordo com o site Dicio (Dicionário Online de Português), com isso a sexta pergunta procura saber a quantidade de aves que são comercializadas nas propriedades dos assentados, o gráfico nos mostra os dados dos entrevistados:

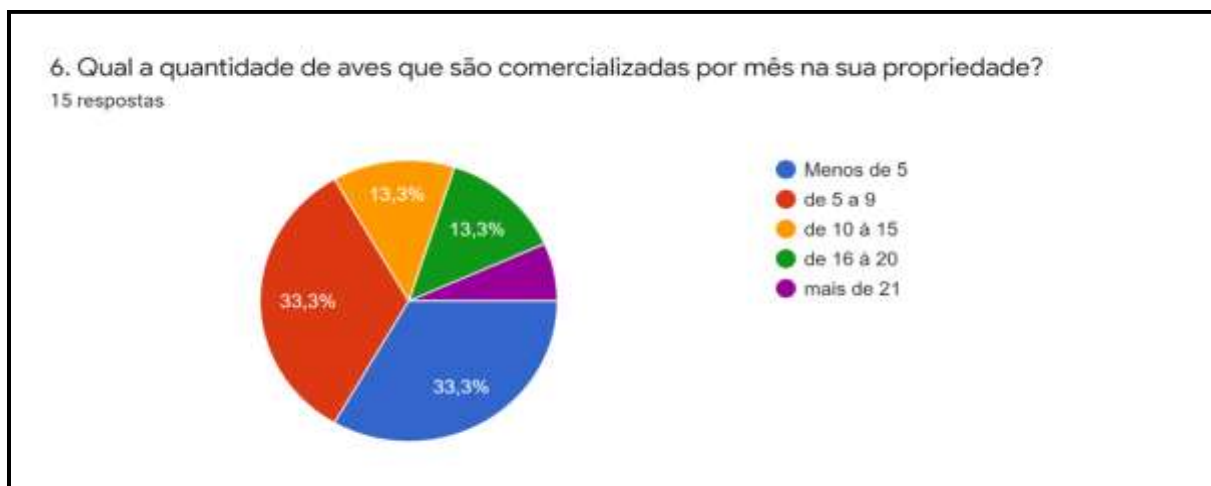


FIGURA 7 – Qual a quantidade de aves que são comercializadas por mês na sua propriedade? Amostras de dados pesquisa produtores rurais P.A Diamante
 FONTE: <https://forms.gle/pk1YGPdVj5FdVHQA>

Analisando o gráfico acima, identifica-se que 33,3% dos entrevistados comercializam menos de cinco aves, outros 33,3% entre cinco a nove aves, 13,3% comercializam de dez a quinze aves, e outros 13,3% de dezesseis a vinte aves e 6,7% comercializam mais de 21 aves. Entretanto, esses dados nos mostram que a comercialização em questão de quantidade no assentamento é muito baixa, deixando claro que o local de localização do assentamento é excelente no quesito de logística, sendo que o potencial é ótimo para o desenvolvimento e a exploração desse mercado

Estar à frente de uma propriedade rural e colocar a atividade fim dela em prática (que é produzir) não é fácil, requer sempre uma dedicação, foco e vontade, além de tudo necessita também de capital para poder estimular o investimento, procurando saber a opinião dos entrevistados sobre essa questão, a sétima pergunta quer saber do assentado se este gostaria de obter algum tipo de custeio/apoio para a produção de aves, e qual seria o tipo de ajuda. O gráfico abaixo nos mostra o resultado:

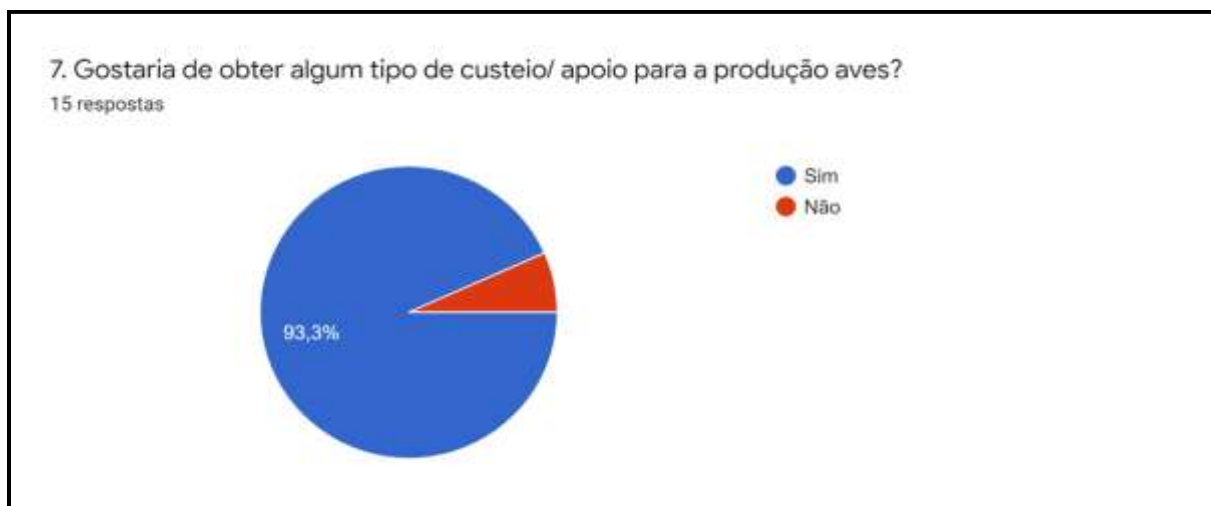


FIGURA 8 – Gostaria de obter algum tipo de custeio/ apoio para a produção de aves?
Amostras de dados pesquisa produtores rurais P.A Diamante
FONTE: <https://forms.gle/pk1YGPdVJ5FdVHQA>

As informações expostas no gráfico acima mostram que 93,3% dos entrevistados responderam “sim” que possuem o desejo de ter algum tipo de custeio sendo ele governamental ou privado, e 6,7% responderam não.

Os assentados responderam “sim” e complementaram com as seguintes falas. (Nov 2020)

- Entrevistado do Lote 54 - “Apoio financeiro”
- Entrevistado do Lote 0 – “Ajuda de Custo”
- Entrevistado do Lote 459 – “Principalmente orientação”
- Entrevistado do Lote 17 – “Granja”
- Entrevistado do Lote 10 – “Ajuda de custo”
- Entrevistado do Lote 33 – “Financeiro”
- Entrevistado do Lote 86 – “Ajuda de crédito e apoio com a produção, produtos caros”
- Entrevistado do Lote 96 – “Dinheiro, para ajudar na plantação”
- Entrevistado do Lote 51 – “Financeiro”
- Entrevistado do Lote 125 – “Financeiro”
- Entrevistado do Lote 63 – “Ajuda de custo”
- Entrevistado do Lote 9 – “Ajuda Financeira”
- Entrevistado do Lote 32 – “Dinheiro”
- Entrevistado do Lote 111 – “Dinheiro”

Verifica-se que a ajuda financeira é de importantíssima para os produtores e que através dessa ajuda que os produtos chegam ao consumidor final.

A satisfação dos assentados do PA Diamante é bastante notória, de acordo com a oitava e última pergunta, nota-se nos comentários citados abaixo (Nov 2020).

Entrevistado do Lote 54 - “Lugar bom de morar e viver”

Entrevistado do Lote 0 – “Muito bom”

Entrevistado do Lote 459 – “Lugar que sonho tirar todo sustento”

Entrevistado do Lote 17 – “Terra de primeira e o assentamento um dos melhores da região”

Entrevistado do Lote 06 – Muito bom o melhor lugar para se viver.

Entrevistado do Lote 10 – “Lugar muito bom de morar”

Entrevistado Lote 33 – “Perto da cidade e de fácil acesso”

Entrevistado do Lote 86 – “Lugar agradável, e perto da cidade e as terras são muito boas”

Entrevistado do Lote 96 – “Lugar bom de morar”

Entrevistado do Lote 51 – “Lugar muito bom de morar”

Entrevistado do Lote 125 – “Lugar que amo morar”

Entrevistado do Lote 63 – “Lugar que amo morar”

Entrevistado do Lote 24 – “Terra muito boa para produção, e bastante água”

Entrevistado do Lote 32 – “Lugar bom de se morar”

Entrevistado do Lote 111 – “Lugar perto da cidade, melhor assentamento”

O índice de satisfação dos moradores do PA Diamante nos mostra que o assentamento é um ótimo lugar para viver e que todos que ali habitam, gostam do local, e tem planos para tirar renda e levar o desenvolvimento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A produção de frangos caipira que é a matéria prima principal para o desenvolvimento da prototipagem do aplicativo é algo de difícil produção, mais de comércio bastante promissor, e a forma como foi proposta no plano de negócio apresentado com o modelo cooperativista e de fidelização dos fornecedores para a captação dos recursos para abastecer o estoque da *Startup*.

Diante dos levantamentos, das entrevistas realizada se da elaboração do plano de negócio foi possível detectar que o surgimento de uma Startup requer bastantes cuidados e estudos, a viabilidade econômica e financeira para os criadores e o comércio de frango caipira no município de João Pinheiro é rentável de acordo com o plano de negócio feito (o mesmo seguem em anexo).

Averiguando o plano de negócio em anexo podemos observar, que o tempo determinado para que possa obter retorno do empreendimento é a partir de 1 ano e 5 meses do lançamento da Startup e com o modelo cooperativista e de fidelização dos seus fornecedores que é através da participação dos lucros e do sistema de cotas (ações) da Startup, com isso em exatamente um ano todos os seus fornecedores terão retorno da sua produção.

Com o desenvolvimento do sistema cooperativista revolucionário, no fornecimento da matéria prima - frango caipira, os seus fornecedores terão em troca da matéria prima, o auxílio na produção das aves, como ajuda com ração, remédios, tratamento entre outros. Com isso a segurança na produção dará confiança aos produtores no enfrentamento da sua concorrência.

Portanto, na conclusão deste objeto de estudo pode-se afirmar que o ponto chave da *Startup* e o desenvolvimento do aplicativo “Ciscou Chegou” vem para trazer inovação no contexto de comercialização, praticidade e facilidade na hora de pedir um frango caipira.

Referências

CODEGILIA Ana, 2019 -<https://startupbase.com.br/home/stats> 03 setembro 2020.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 7. ed. São Paulo: Empreende, 2018. 288 p.

ESTEVES, M. C. A **Sustentabilidade dos Empreendimentos Rurais**: um estudo a partir da implantação do turismo rural no Estado de São Paulo. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), UFSCar. CCET – Centro de Ciências Exatas e de Tecnologia. EP, São Carlos, 2004.

EXAME. **Facebook vale mais de US\$ 200 milhões na bolsa. 2014.** . Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/mercados/facebook-vale-mais-de-us-200-bilhoes-na-bolsa/>>. Acesso em: 30 março. 2020

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

IBGE. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/joao-pinheiro/panorama>> Acesso em: 30 março. 2020.

IBGE. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/mg/joao-pinheiro.html>>. Acesso em: 30 março. 2020.

INCRA. Disponível em: <<http://www.incra.gov.br/pt/obtencao-de-terras.html>>. Acesso em: 08 de julho. 2020

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócio**. 1.ed, Brasília: Sebrae Nacional, 2013. 159 p.

SEBRAE. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/o-que-e-uma-startup,17213517aa47a610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 30 março. 2020.

TOLEDO, Marcelo. **Plano de Negócios para Startups**. [s. L.]: Ebook, [2012]. Disponível em: <http://www.inovativabrasil.com.br/plataforma/media/upload/entregaveisV2/media/upload/indicacoes/14/tarefa_entregue_18595c91fe508dfc5c7a94513a23ef92.pdf>. Acesso em: 30 março. 2020.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2010.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001

Sites pesquisados:

<https://www.meupositivo.com.br/panoramapositivo/plano-de-negocios-de-startups/> 22-09-2020

<https://abstartups.com.br/pesquisas/#mapeamento> 09/2020

<https://www.dicio.com.br/comercializacao/> 29/09/2020

<https://www.bibliotecaagpatea.org.br/zootecnia/avicultura/livros/GALINHA%20CAIPIRA%20OVO%20MANEJO%20CRIACAO%20E%20COMERCIALIZACAO.pdf> 30*09*2020

<https://www.bibliotecaagpatea.org.br/zootecnia/avicultura/livros/GALINHA%20CAIPIRA%20OVO%20MANEJO%20CRIACAO%20E%20COMERCIALIZACAO.pdf> 14/10/2020

<http://atividaderural.com.br/artigos/4e5997dce9209.pdf> 16/10/2020

<https://www.dicio.com.br/familiares/> 23/11/2020

<https://www.dicio.com.br/comercializacao/#:~:text=substantivo%20feminino%20A%C3%A7%C3%A3o%20de%20comercializar,de%20brinquedos%20asi%C3%A1ticos%20no%20Brasil.> 23/11/2020

ANEXOS



Questionário - Trabalho de Conclusão Curso

A pesquisa apresentada abaixo visa somente levantar informações a respeito dos proprietários de imóveis (lotes) no Projeto de Assentamento Diamante bem como, contribuir com informações ao meu trabalho de conclusão no ano de 2020 do curso do Administração da Faculdade Cidade de João Pinheiro MG, assim sendo conto com a sua contribuição respondendo as perguntas abaixo, as quais não serão publicitadas a outros.

***Obrigatório**



Nome

*



Sua resposta

Endereço - (nome fantasia da propriedade/sítio) *

Sua resposta

Número do lote *

Sua resposta

Quantos hectares o lote possui: *

Sua resposta

Telefone de contato

Sua resposta

1 - Quanto tempo o senhor(a) é proprietário do terreno no assentamento PA Diamante? *

- menos de 1 ano
- de 1 a 3 anos
- de 3 a 5 anos



mais de 5 anos

2. Quantas pessoas da sua família, além do Sr(a) estão envolvidas diretamente nas atividades laborais no dia a dia da sua propriedade rural? *

- Nenhuma
- 1 a 3 pessoas
- entre 4 e 5 pessoas
- mais de 6 pessoas

3. O senhor (a) já obteve ou possuiu algum tipo de benefício governamental ou privado para que seja feito o desenvolvimento (sustentável e produtivo) da sua propriedade? *

- Sim
- Não

4. O que é produzido e colhido na propriedade? *

- Leite
- Gado
- Hortaliças
- Frango
- Derivados do leite
- Grãos



Outro: _____

5. Na propriedade possui produção de aves (frango, galinha e derivados) para a comercialização? *

Sim

Não

6. Qual a quantidade de aves que são comercializadas por mês na sua propriedade? *

Menos de 5

de 5 a 9

de 10 à 15

de 16 à 20

mais de 21

7. Gostaria de obter algum tipo de custeio/ apoio para a produção aves? *

Sim

Não



Se "Sim" - Qual o tipo de custeio/ ajuda deseja obter?



Sua resposta

8. Qual comentário o senhor (a) tem a dizer sobre a sua propriedade e sobre o assentamento ? *

Sua resposta

Página 1 de 1

Enviar

Nunca envie senhas pelo Formulários Google.

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google. [Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Política de Privacidade](#)

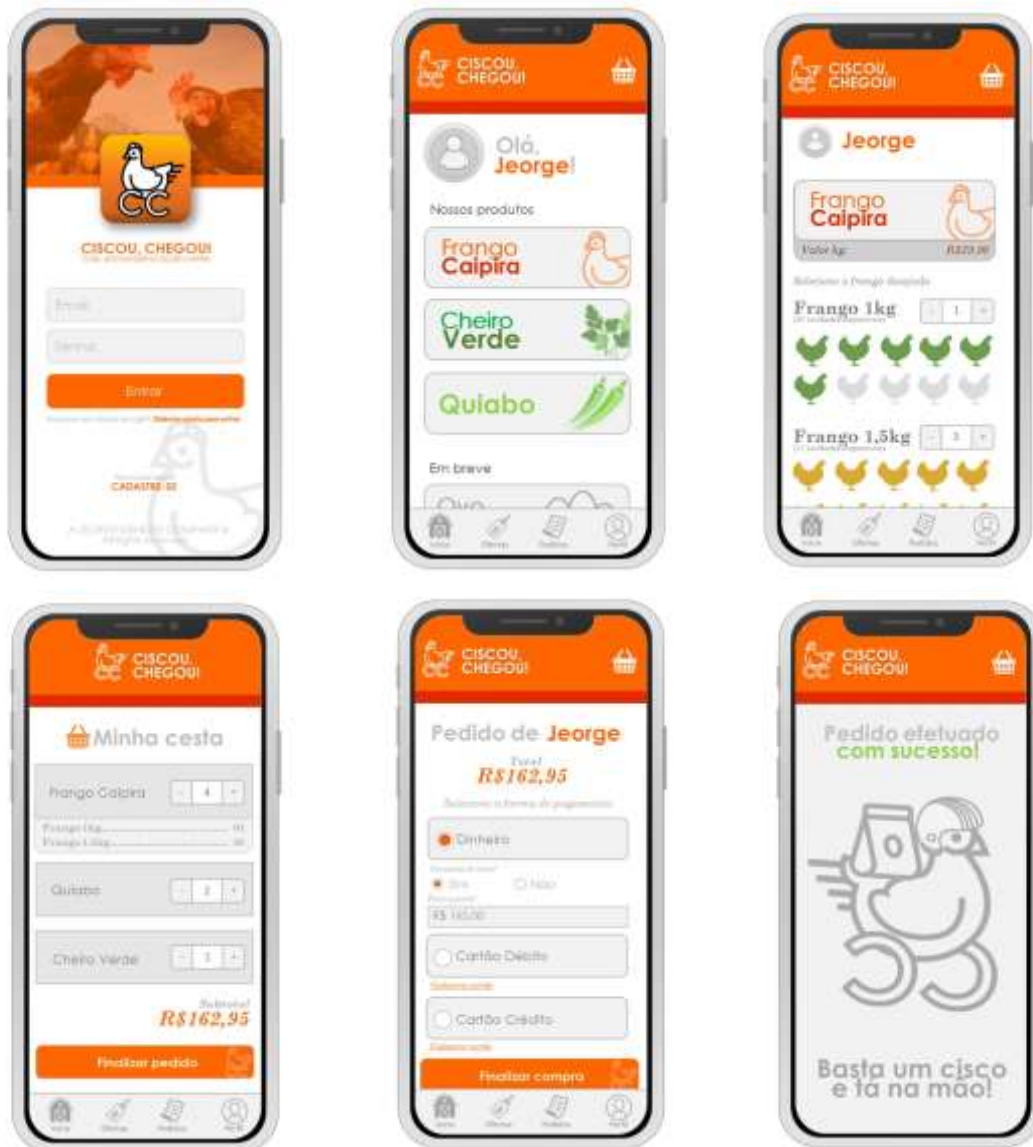
Google Formulários



Prototipo Aplicativo



Telas do app (aplicativo) Prototipação “Ciscou Chegou”



Plano de Negócio

Chiscou Chegou - Prototipação Startup Comercialização Frangos Caipira

Elaborado por: Jeorge Felipe Gonçalves de Menezes

Data criação: 15/10/2020 20:43

Data Modificação: 23/11/2020 12:16

Tipo Empresa: Empresa nascente

- 1 - Sumário Executivo
 - 1.1 - Resumo
 - 1.2 - Dados dos empreendedores
 - 1.3 - Missão da empresa
 - 1.4 - Setores de atividade
 - 1.5 - Forma jurídica
 - 1.6 - Enquadramento tributário
 - Âmbito federal
 - 1.7 - Capital social
 - 1.8 - Fonte de recursos
- 2 - Análise de mercado
 - 2.1 - Estudo dos clientes
 - 2.2 - Estudo dos concorrentes
 - 2.3 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
 - 3.1 - Produtos e serviços
 - 3.2 - Preço
 - 3.3 - Estratégias promocionais
 - 3.4 - Estrutura de comercialização
 - 3.5 - Localização do negócio
- 4 - Plano operacional
 - 4.1 - Leiaute
 - 4.2 - Capacidade instalada
 - 4.3 - Processos operacionais
 - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro
 - 5.1 - Investimentos fixos
 - 5.2 - Estoque inicial
 - 5.3 - Caixa mínimo
 - 5.4 - Investimentos pré-operacionais
 - 5.5 - Investimento total
 - 5.6 - Faturamento mensal
 - 5.7 - Custo unitário
 - 5.8 - Custos de comercialização
 - 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
 - 5.10 - Custos de mão-de-obra
 - 5.11 - Custos com depreciação
 - 5.12 - Custos fixos operacionais mensais
 - 5.13 - Demonstrativo de resultados
 - 5.14 - Indicadores de viabilidade
- 6 - Construção de cenário
 - 6.1 - Ações preventivas e corretivas
- 7 - Avaliação estratégica
 - 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 8 - Avaliação do plano
 - 8.1 - Análise do plano

1 - Sumário Executivo

1.1 - Resumo

Empreendimento voltado para a comercialização de frangos caipira na cidade de João Pinheiro-MG através da inovação no modelo de comercializar o produto em natura e da valorização dos pequenos produtores rurais do município, trazendo um desenvolvimento para a região que é forte no setor do Agronegócio.

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 220.395,22
Lucratividade	18,07 %
Rentabilidade	74,35 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano e 5 meses

1.2 - Dados dos empreendedores

Nome:	George Felipe Gonlaves de Menezes		
Endereço:	Getulio Simão Caetano		
Cidade:	João Pinheiro	Estado:	Minas Gerais
Perfil:	George Menezes tecnico em agronegócio, jovem empreendedor que busca o seu lugar de destaque no mercado com a sua startup de comercialização de frangos caipira uma ideia inovadora e revolucionaria.		
Atribuições:	Administrador e principal idealizador do projeto que busca desenvolver o comercio de frangos caipiras no mercado atual, com a sua plataforma digital "Ciscou Chegou"		

1.3 - Missão da empresa

Tornar - se uma referência na comercialização de frango caipira e valorizar a agricultura familiar, inovando por meio de um aplicativo "Startup", buscando eficiencia na entrega e na satisfação do cliente.

1.4 - Setores de atividade

- Agropecuária
- Comércio
- Indústria
- Serviços

1.5 - Forma jurídica

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

1.6 - Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

- Sim
 Não

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 (apenas para indústria)

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.7 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Jeorge Felipe Gonlaves de Menezes	R\$ 86.640,81	100,00
Total		R\$ 86.640,81	100,00

1.8 - Fonte de recursos

O empreendimento desenvolvido com capital próprio e também com capital de terceiros como:

- Empréstimo em cooperativas de crédito e bancos;
- Investidores (anjos) pessoas que abraçaram a ideia e acreditam no potencial do negócio.

2 - Análise de mercado

2.1 - Estudo dos clientes

Público-alvo (perfil dos clientes)

O público alvo do empreendimento desenvolvido são as famílias, o público jovem (adolescentes), pessoas de mais idade (acima de 50 anos), pontos comerciais como restaurante, mercearias e supermercados.

Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

Originalidade e praticidade. São dois termos que definem o comportamento dos clientes do empreendimento.

- Originalidade por ser um produto vindo direto do campo, produzido por pequenos produtores rurais da cidade o qual leva o desenvolvimento e a valorização do seu produto.

- Praticidade devido o desenvolvimento do aplicativo "Cisco chegou" app criado para trazer uma comodidade aos seus clientes na hora de pedir o produto e disseminação melhor informações do mesmo. Buscando sempre a satisfação, realização e desejos dos seus clientes.

Área de abrangência (onde estão os clientes?)

Os clientes que precisam e necessitam dos serviços da Startup de comercialização de frangos caipiras estão em todos os lugares, podendo ser em casa, na rua, em uma confraternização, casas de amigos no comércio entre outros na cidade de João Pinheiro MG e só sentir a vontade e a necessidade de um frango caipira e só entrar no app e fazer o seu pedido.

2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Feira Livre de João Pinheiro - MG	Produto de boa qualidade	Variado e tabelado	A vista e no dinheiro	Rua Aparicio Saraiva, João Pinheiro - MG	Apenas aos sábados	Frangos caipira, verduras, milhos, pastel , garapa, entre outros produtos que vem da roça
Mercado Municipal Edgar Braga - João Pinheiro MG	Bom	Diversificado	A vista, cheque e cartão	Rua Astolfo Moreira	Regular	Diversas variedade em produtos vindo da roça
Vendedores ambulantes (casas)	boa	Diversificado	a vista	Bairros da cidade - residências	Regular devido ao fato de frequentemente faltar produto e ainda fazer a venda somente no local	Frango abatigo

Conclusões

Ao analisar os concorrente da Startup de Comercialização de Frangos Caipira de João Pinheiro MG, mostra que o empenhamento tem que aperfeiçoar o sua forma de prestação de serviço para o cliente final, com isso o seu diferencial para os seus concorrente será na forma de comercializar o produto, bem como a forma de pagar - cartão (crédito ou debito) e o pix, que será feito através de um app (aplicativo) que trará mais comodidade aos seus cliente, em não precisar sair de casa para receber o produto desejado, e o mais importante que não pode ser esquecido é o o desenvolvimento do pequeno produtor rural que na maioria das vezes não são valorizados conforme merecem.

2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Fornecimento de link de internet	Noroeste Net	500,00	Antecipado	Imediato	João Pinheiro - MG
2	Fornecimento de frangos caipira	Produtores Rurais PA Diamante	Entre 15 a 25 reais	No dinheiro	Entre 30 a 90 dias	Projeto de acatamento, fazenda Dieâmante - João Pinheiro - MG
3	Embalagem para os grangos	Embalagens e Laticínio Oliveira	0,79	30 dias	10 Dias	Rua Juca Gonçalves Cruzeiro, 21 - Centro - João Pinheiro - MG
4	Responsável pelo o fornecimento dos adesivos das embalagens	Silk Brindes Comunicação Visual	0,05	a vista, mais negociável	10 Dias	Rua Astolfo Moreira, 32 - Centro - João Pinheiro - MG
5	Fornecimento de Água	Companhia de saneamento de Minas Gerais	200,00	a vista	Imediato	Frei Carmelo, 84 Centro - João Pinheiro MG
6	Fornecimento de Energia	Companhia de Energia de Minas Gerais	400,00	a vista	Imediato	Frei Dionisio, 316, Centro - João Pinheiro - MG

3 - Plano de marketing

3.1 - Produtos e serviços

Frango Caipira

Cheiro Verde

Quiabo

Nº	Produtos / Serviços
1	Frango Caipira
2	Cheiro verde
3	Quiabo

3.2 - Preço

A Stareup vem com um modelo diferenciado na sua forma de comercializar o seu produto, modelo no qual é bastante ousado, robusto e inovadora.

O seu preço será competitivo com o seu produto, pois os frangos caipira não terão valores fixo, irá variar de acordo com o peso do produto, por isso os frangos caipira serão comercializados no Kg, deixando uma vasta variedade de preços, tamanhos e gostos. Deixando se então o preço acessível para toda a população e mantendo a sua qualidade e originalidade. Além do empreendimento terá complementos para poder deixar o produto mais apetitoso e saboroso na sua preparação. O preço de venda será fixado, levando em consideração, o preço de aquisição da materia prima e acrescido da margem de custo mais o lucro desejado

3.3 - Estratégias promocionais

- Criação de aplicativo "Ciscou chegou"
- Inovação no desenvolvimento do app, para deixar acessível para todo o público;
- Divulgações nas mídias sociais (Facebook, Whasapp, Instagram);
- Divulgação rádios (principalmente em programas específicos);
- Panfletagem;
- Publicidade sobre rodas;
- No boca a boca e de porta em porta;
- Vídeos de divulgação.

3.4 - Estrutura de comercialização

A comercialização dos produtos fornecidos pela Startup, será através do seu app "Ciscou chegou" que será o seu carro chefe em questões de distribuições e comercialização. Nele irá conter informações primordiais que o cliente precisa saber antes de comprar.

- Local onde foi criado os animais com o histórico das produções;
- Os animais vivos;
- As tabelas de pesos dos produtos (peso X preço por KG);
- Formas de pagamento;
- Promoções;

-Dados das suas últimas compras;

-Dados cadastrais do cliente.

3.5 - Localização do negócio

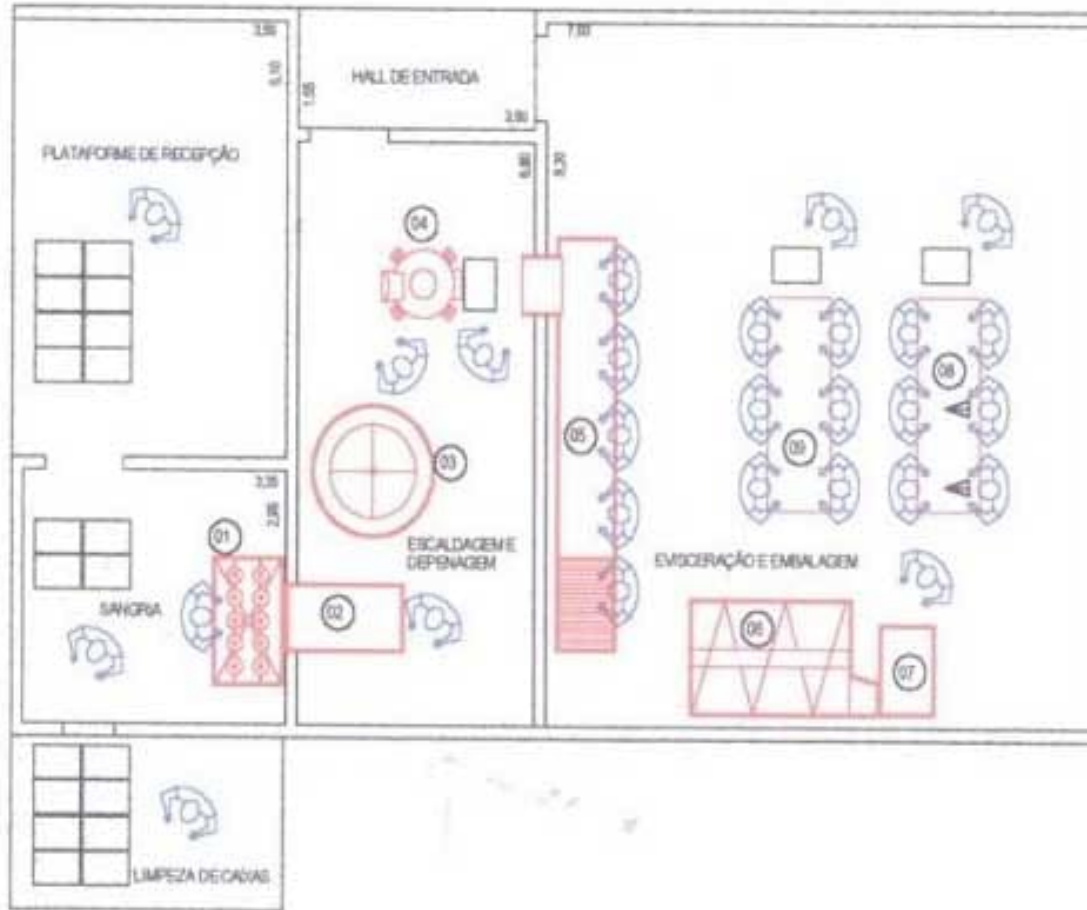
Endereço:	Getúlio Simão Caetano 481
Bairro:	Aeroporto
Cidade:	João Pinheiro
Estado:	Minas Gerais
Fone 1:	(38) 9971-2499
Fone 1:	() -
Fax:	() -

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

O ponto do comércio foi escolhido por está bem localizado na cidade, com espaço amplo para o preparo dos produtos, e atendimento ao público. Deixando de foma mais acessível a toda população e de fácil distribuição do produto.

4 - Plano operacional

4.1 - Leiaute



4.2 - Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

900kg frangos mês

4.3 - Processos operacionais

As principais atividades exercidas serão: aquisição da matéria prima, preparo, embalagem, entrega e comercialização de frangos caipira, quiabo e cheiro verde através do seu apicativo "Ciscou chegou"

4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Abatedor e embalador de aves e produtos	Experiência em abater as aves, limpar e preparar as aves e produtos para comércio

2	Assistente Administrativo	Responsável por cuidar da parte administrativa do empreendimento, controles, pedidos, entregas, preparação dos produtos em geral. Além de atender os telefones, e acompanhar de perto o aplicativo.
---	---------------------------	---

5 - Plano financeiro

5.1 - Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Reformas e adaptação	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
SUB-TOTAL (A)				R\$ 2.000,00

B – Máquinas

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Câmara fria	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
SUB-TOTAL (B)				R\$ 15.000,00

C – Equipamentos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
SUB-TOTAL (C)				R\$ 0,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesas e bancadas Inox	3	R\$ 1.400,00	R\$ 4.200,00
2	Utensílios (facas, amolador em geral)	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
3	Outros - 10 % do valor a cima	1	R\$ 4.780,00	R\$ 4.780,00
SUB-TOTAL (D)				R\$ 9.980,00

E – Veículos

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Veículo Fiorino fechada	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
SUB-TOTAL (E)				R\$ 20.000,00

F – Computadores

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Desenvolvimento do aplicativo "Ciscou chegou"	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00

2	Computador -	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
3	Impressora e scaneadora	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
4	Celular	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
SUB-TOTAL (F)				R\$ 8.100,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F):	R\$ 55.080,00
---	----------------------

5.2 - Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Frangos Caipira	900	R\$ 14,90	R\$ 13.410,00
2	Cheiro Verde	400	R\$ 1,00	R\$ 400,00
3	Quiabo (Bandeja 500g)	400	R\$ 2,00	R\$ 800,00
TOTAL (A)				R\$ 14.610,00

5.3 - Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Frango Caipira	85,00	30	25,50
Cheiro Verde	5,00	30	1,50
Quiabo	10,00	30	3,00
Prazo médio total			30

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Frango Caipira	100,00	45	45,00
Prazo médio total			45

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque

Numero de dias	30
----------------	----

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal Recursos fora do caixa	60
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	45
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	45
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	15

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 8.691,77
2. Custo variável mensal	R\$ 15.649,85
3. Custo total da empresa	R\$ 24.341,62
4. Custo total diário	R\$ 811,39
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	15
Total de B – Caixa Mínimo	R\$ 12.170,81

Capital de giro (Resumo)

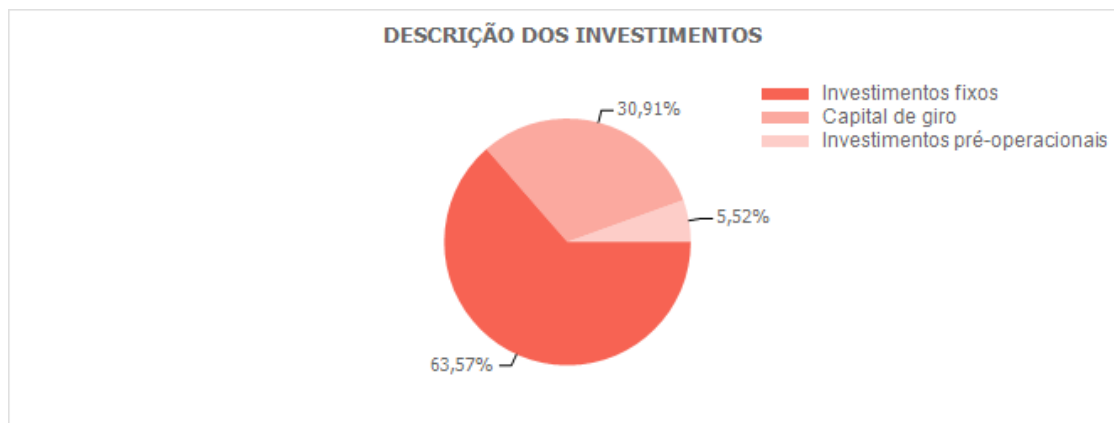
Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	R\$ 14.610,00
B – Caixa Mínimo	R\$ 12.170,81
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	R\$ 26.780,81

5.4 - Investimentos pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 2.500,00
Obras civis e/ou reformas	R\$ 1.500,00
Divulgação de Lançamento	R\$ 180,00
Cursos e Treinamentos	R\$ 100,00
Outras despesas	R\$ 500,00
TOTAL	R\$ 4.780,00

5.5 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 55.080,00	63,57
Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 26.780,81	30,91
Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 4.780,00	5,52
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 86.640,81	100,00



Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 86.640,81	100,00
Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0,00
Outros	R\$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 86.640,81	100,00



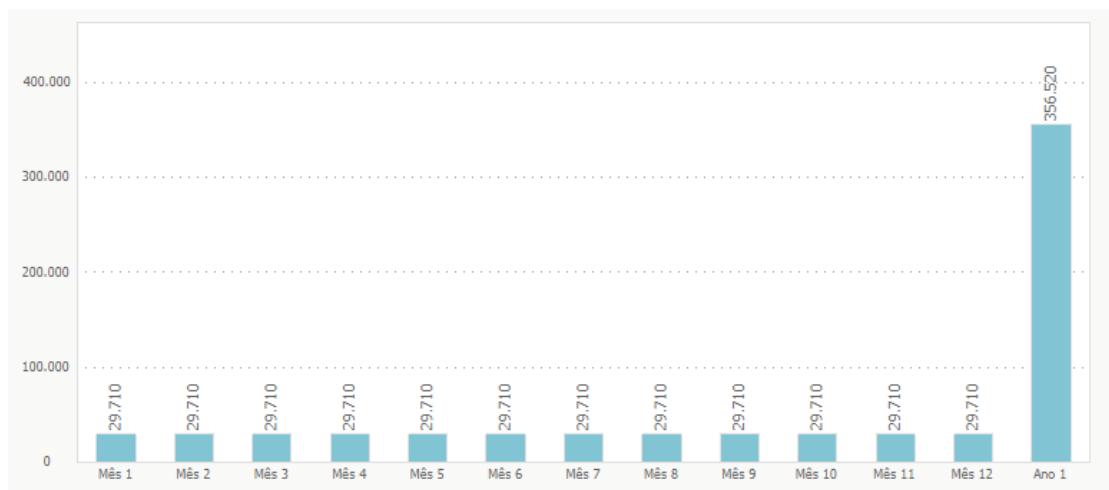
5.6 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Frango Caipira	900	R\$ 29,90	R\$ 26.910,00
2	Cheiro verde	400	R\$ 2,00	R\$ 800,00
3	Quiabo	400	R\$ 5,00	R\$ 2.000,00
TOTAL				R\$ 29.710,00

Projeção das Receitas:

- () Sem expectativa de crescimento
 (x) Crescimento a uma taxa constante:
 0,00 % ao mês para os 12 primeiros meses
 5,00 % ao ano a partir do 2º ano
 () Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 29.710,00
Mês 2	R\$ 29.710,00
Mês 3	R\$ 29.710,00
Mês 4	R\$ 29.710,00
Mês 5	R\$ 29.710,00
Mês 6	R\$ 29.710,00
Mês 7	R\$ 29.710,00
Mês 8	R\$ 29.710,00
Mês 9	R\$ 29.710,00
Mês 10	R\$ 29.710,00
Mês 11	R\$ 29.710,00
Mês 12	R\$ 29.710,00
Ano 1	R\$ 356.520,00



5.7 - Custo unitário

Produto: Frango Caipira

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Frango	1	R\$ 14,90	R\$ 14,90
TOTAL			R\$ 14,90

Produto: Cheiro verde

Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Cheiro verde	1	R\$ 1,00	R\$ 1,00
TOTAL			R\$ 1,00

Produto: Quiabo

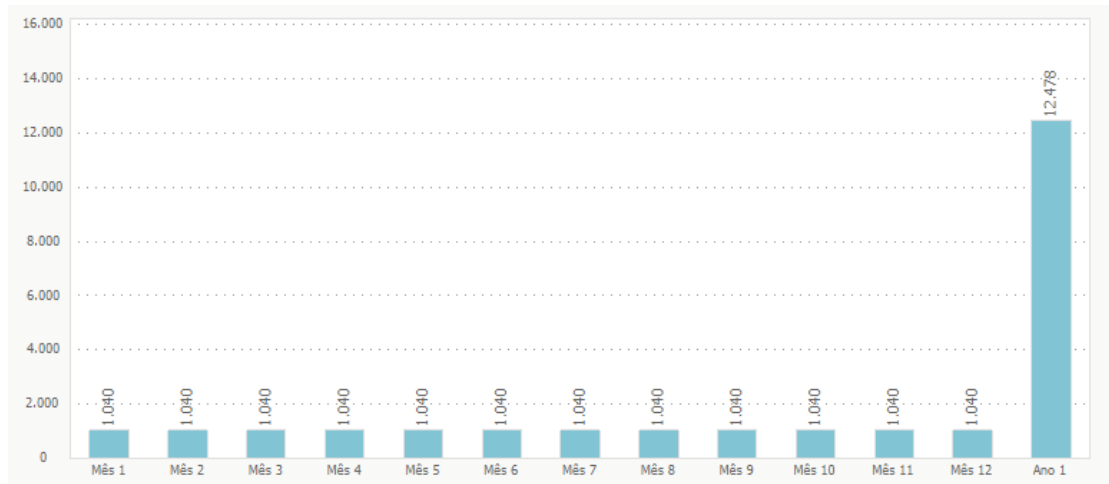
Materiais / Insumos usados	Qtde	Custo Unitário	Total
Quiabo	1	R\$ 2,00	R\$ 2,00
TOTAL			R\$ 2,00

5.8 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	0,00	R\$ 29.710,00	R\$ 0,00
Comissões (Gastos com Vendas)	1,50	R\$ 29.710,00	R\$ 445,65
Propaganda (Gastos com Vendas)	0,50	R\$ 29.710,00	R\$ 148,55
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	1,50	R\$ 29.710,00	R\$ 445,65

Total Impostos	R\$ 0,00
Total Gastos com Vendas	R\$ 1.039,85
Total Geral (Impostos + Gastos)	R\$ 1.039,85

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 1.039,85
Mês 2	R\$ 1.039,85
Mês 3	R\$ 1.039,85
Mês 4	R\$ 1.039,85
Mês 5	R\$ 1.039,85
Mês 6	R\$ 1.039,85
Mês 7	R\$ 1.039,85
Mês 8	R\$ 1.039,85
Mês 9	R\$ 1.039,85
Mês 10	R\$ 1.039,85
Mês 11	R\$ 1.039,85
Mês 12	R\$ 1.039,85
Ano 1	R\$ 12.478,20

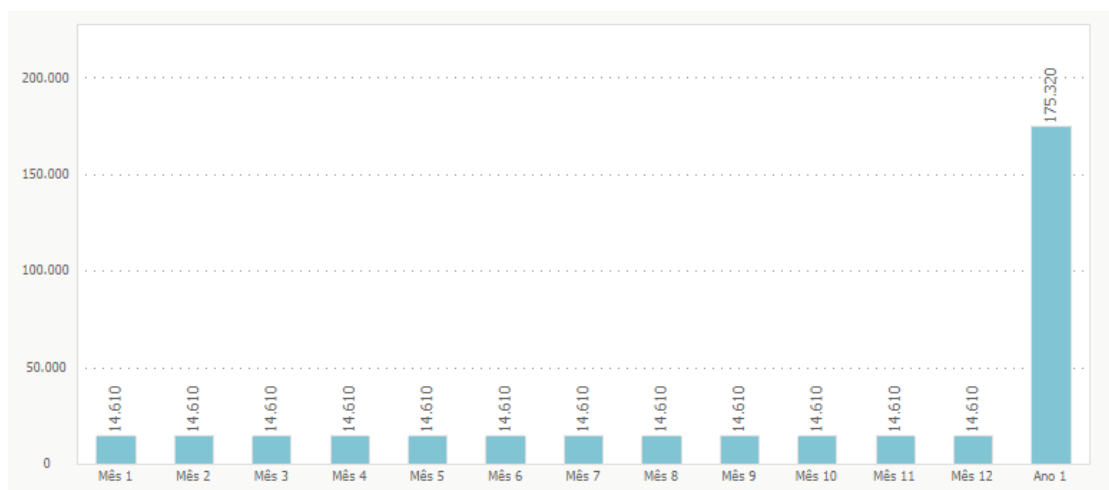


5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1	Frango Caipira	900	R\$ 14,90	R\$ 13.410,00

2	Cheiro verde	400	R\$ 1,00	R\$ 400,00
3	Quiabo	400	R\$ 2,00	R\$ 800,00
TOTAL				R\$ 14.610,00

Período	CMD/CMV
Mês 1	R\$ 14.610,00
Mês 2	R\$ 14.610,00
Mês 3	R\$ 14.610,00
Mês 4	R\$ 14.610,00
Mês 5	R\$ 14.610,00
Mês 6	R\$ 14.610,00
Mês 7	R\$ 14.610,00
Mês 8	R\$ 14.610,00
Mês 9	R\$ 14.610,00
Mês 10	R\$ 14.610,00
Mês 11	R\$ 14.610,00
Mês 12	R\$ 14.610,00
Ano 1	R\$ 175.320,00



5.10 - Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Assistente Administrativo	1	R\$ 1.045,00	R\$ 1.045,00	8,00	R\$ 83,60	R\$ 1.128,60