

UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS  
CAMPUS UNIVERSITARIO DE ARAGUINA  
COORDENAÇÃO DO CURSO DE LOGISTICA

**JOÃO LUIZ RODRIGUES TRINDADE**

**ESTUDO EM PROPRIEDADE RURAL: VIABILIDADE ECONOMICA NA  
SEGURANÇA ALIMENTAR COM A CRIAÇÃO DE AVES COMO AGREGAÇÃO  
DE RENDA**

Araguaína  
2016

**JOÃO LUIZ RODRIGUES TRINDADE**

**ESTUDO EM PROPRIEDADE RURAL: VIABILIDADE ECONÔMICA NA  
SEGURANÇA ALIMENTAR COM A CRIAÇÃO DE AVES COMO AGREGAÇÃO  
DE RENDA**

Monografia apresentada ao Curso Superior de  
Graduação em Tecnologia em Logística da  
Universidade Federal do Tocantins, para obtenção  
do Grau de Tecnólogo em Logística.

Orientador: Prof. Me. Daniel Martins da  
Silva

Araguaína  
2016

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**  
**Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal do Tocantins**

---

T833e Trindade, João Luiz Rodrigues .

Estudo em propriedade rural: viabilidade econômica na segurança alimentar com a criação de aves como agregação de renda. / João Luiz Rodrigues Trindade. – Araguaína, TO, 2016.

65 f.

Monografia Graduação - Universidade Federal do Tocantins – Câmpus Universitário de Araguaína - Curso de Logística, 2016.

Orientador: Daniel Martins da Silva

1. Produção de Alimentos. 2. Plano de Negócio. 3. Criação de aves. 4. Pequeno produtor. I. Título

**CDD 658.5**

---

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS – A reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio deste documento é autorizado desde que citada a fonte. A violação dos direitos do autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.

**Elaborado pelo sistema de geração automática de ficha catalográfica da UFT com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).**

**JOÃO LUIZ RODRIGUES TRINDADE**

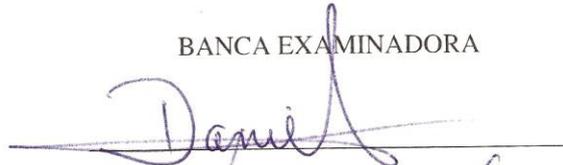
**ESTUDO EM PROPRIEDADE RURAL: VIABILIDADE ECÔNOMICA NA  
SEGURANÇA ALIMENTAR COM A CRIAÇÃO DE AVES COMO AGREGAÇÃO  
DE RENDA**

Monografia apresentada ao Curso Superior de  
Tecnologia em Logística da Universidade  
Federal do Tocantins, para obtenção do grau de  
Tecnólogo em Logística.

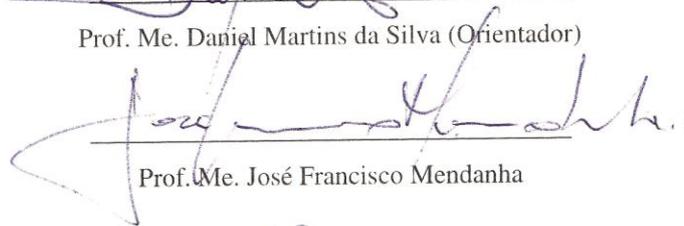
Orientador: Prof. Me Daniel Martins da  
Silva

Aprovada em: 17 / 06 / 2016

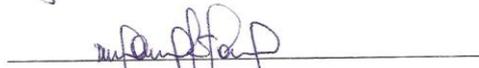
BANCA EXAMINADORA



Prof. Me. Daniel Martins da Silva (Orientador)



Prof. Me. José Francisco Mendanha



Profª. Esp. Débora Oliveira de Souza

A minha família que foi a minha  
força para conclusão desse curso  
de Graduação.

## AGRADECIMENTOS

Muitos fizeram parte desse meu desafio aos quais sou muito grato. Não mencionarei nomes para não correr o risco de ser injusto e esquecer alguns. Mas todos aqueles que sentirem que fizeram parte desse meu sonho, estiveram comigo me encorajaram e me fortaleceram, tem minha gratidão.

Obrigado.

# **ESTUDO EM PROPRIEDADE RURAL: VIABILIDADE ECONOMICA NA SEGURANÇA ALIMENTAR COM A CRIAÇÃO DE AVES COMO AGREGAÇÃO DE RENDA**

João Luiz Rodrigues Trindade<sup>1</sup>

Daniel Martins da Silva<sup>2</sup>

## **RESUMO**

O presente estudo tem por objetivo fazer o levantamento de informações sobre a importância, da atividade de produção de alimentos a partir da criação de aves em pequena propriedade, verificar a viabilidade econômica e financeira na produção de ovos e carne, e também identificar os gargalos através da elaboração de um plano de negócio. Quanto à natureza, demandou uma pesquisa bibliográfica, de campo, exploratória e qualitativa. Como resultados, foi possível concluir que é uma atividade de subsistência muito importante para as famílias, porque além de fazer provisões de alimentos, ainda é uma fonte de renda para custear despesas. O Plano de Negócio mostrou dentro da Análise de Mercado local, que o público alvo são famílias de vários tamanhos, além de comerciantes, universitários e demais pessoas que buscam uma alimentação saudável; no Marketing, como diferencial, visa atender os clientes dentro das conveniências de tempo, visto que há um mercado consumidor pulsante para um produto de excelente aceitação. Como o local de produção fica próximo do ponto de consumo é possível abastecer os consumidores com produtos frescos duas vezes por semana. É uma atividade lucrativa e rende 4,98 % ao ano com uma rentabilidade de 23,21% no período de dezoito meses. O capital investido é retornado no prazo de seis anos e meio.

**Palavra-Chave:** Produção de Alimentos; Plano de Negócio; criação de aves.

---

<sup>1</sup> Acadêmico do Curso de Tecnologia em Logística da Universidade Federal do Tocantins/UFT. E-mail: trindade.jl67@gmail.com

<sup>2</sup> Professor Mestre do Curso de Tecnologia em Logística da Universidade Federal do Tocantins/UFT. E-mail: danielmartins@uft.edu.br.

## **ABSTRACT**

The present research has as objective the gathering of information about the importance of the production of food from the growth of poultry in a small property, to verify the economic viability in the production of eggs and poultry meat, and also to identify the obstacles through the elaboration of a business plan. As the nature, it required bibliographic, field, exploratory and qualitative research. As results, it was possible to conclude that it is a very important subsistence activity for families, because besides providing food, it is also an income source to cover the expenses. The business plan showed the analysis of the local market that the target public is families from many sizes, plus trades people, university students and people that search for a healthy food; in Marketing, as a differential, it aims to answer the clients in convenient times, since there is a pulsating market to the product with excellent acceptance. As the production place is near the consumption place it is possible to supply the consumers with fresh products twice a week. It is a profitable activity and pays 4,98% a year with a profitability of 23,21% the period eighteen months. The capital invested is returns in the term of six years and a half.

Key words: Food production; Business Plan; Poultry Growth

## LISTA DE ILUSTRAÇÃO

Figura 1	-	Ovos de aves Embrapa 51.....	35
Figura 2	-	Aves Embrapa 51.....	35
Figura 3	-	Barracão para abrigo das aves.....	37
Figura 4	-	Visão Superior do Barracão de Abrigo e local de Pastagens das Aves.....	38
Figura 5	-	Visão Panorâmica do Barracão de Abrigo e local de Pastagens das Aves.....	38
Figura 6	-	Cálculo do Ponto de Equilíbrio.....	55
Figura 7	-	Cálculo de Lucratividade.....	55
Figura 8	-	Cálculo de Rentabilidade.....	57
Figura 9	-	Cálculo de Prazo de Investimentos.....	57
Quadro 1	-	Dados do Empreendedor.....	28
Quadro 2	-	Dados do Empreendimento.....	29
Quadro 3	-	Estudo dos Concorrentes.....	32
Quadro 4	-	Localização do Negócio.....	36
Quadro 5	-	Processos Operacionais.....	40
Quadro 6	-	Necessidade de Pessoal.....	42
Quadro 7	-	Matriz F.O.F.A.....	58

## LISTA DE TABELA

Tabela 1	-	Capital Social.....	30
Tabela 2	-	Estudo de Fornecedores.....	33
Tabela 3	-	Maquinas e Equipamentos.....	43
Tabela 4	-	Estimativa de Estoque Inicial.....	44
Tabela 5	-	Cálculo de Prazo Médio de Vendas.....	45
Tabela 6	-	Cálculo de Prazo Médio de Compras.....	45
Tabela 7	-	Necessidade Media de Estoque.....	46
Tabela 8	-	Cálculo de Necessidade Liquida de Capital de Giro.....	46
Tabela 9	-	Caixa Mínimo.....	47
Tabela 10	-	Investimentos Pré-Operacionais.....	47
Tabela 11	-	Investimento Total.....	48
Tabela 12	-	Faturamento Mensal.....	48
Tabela 13	-	Custo Unitário.....	49
Tabela 14	-	Custo Unitário (continuação).....	50
Tabela 15	-	Custo de Comercialização.....	50
Tabela 16	-	Custo de Comercialização (continuação).....	51
Tabela 17	-	Apuração de Custo de MD e ou MV.....	51
Tabela 18	-	Custo de Mão de Obra .....	52
Tabela 19	-	Custo de Depreciação .....	52
Tabela 20	-	Custos Fixos Operacionais .....	53
Tabela 21	-	DRE – Demonstrativo de Resultados .....	54
Tabela 22	-	Indicadores de Viabilidade.....	54
Tabela 23	-	Construção de Cenário.....	57

## LISTA DE ABREVIATURAS

CMD – Custos com Materiais Diretos.....	51
CMV – Custos com Materiais Vendidos.....	51
COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social.....	50
CSLL – Contribuição Social sobre Lucro Líquido.....	50
IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica.....	50
MD – Materiais Diretos.....	51
MV- Materiais Vendidos.....	51
PIS – Programa de Integração Social.....	50
SIMPLES – Imposto Simples.....	50

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	15
<b>2.PRODUÇÃO DE ALIMENTOS A PARTIR DA CRIAÇÃO DE AVES EM PEQUENA PROPRIEDADE RURAL NO MUNICIPIO DE ARAGUAÍNA</b> .....	16
2.1.UM OLHAR SOBRE A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS NAS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS NO MUNICIPIO DE ARAGUAINA .....	18
2.2.PERFIL DOS PEQUENOS PRODUTORES RURAIS DA REGIAO DE ARAGUAÍNA.....	19
2.3.IMPORTÂNCIA DA ATIVIDADE RURAL PARA A CIDADE DE ARAGUAINA ....	20
2.3.1.Importância para o produtor .....	22
2.3.2.Importância para a propriedade.....	22
2.4.VANTAGENS DE PRODUZIR ALIMENTOS A PARTIR DA CRIAÇÃO DE AVES..	23
2.4.1.Vantagens para o produtor.....	23
2.4.2.Vantagens para o consumidor .....	24
2.4.3.Vantagens para a comunidade .....	24
2.5.GARGALOS EXISTENTES NA CRIAÇÃO DE AVES .....	24
<b>3.ASPECTOS LOGÍSTICOS DA REGIÃO DO MUNICIPIO DE ARAGUAINA QUE PODEM CONTRIBUIR COM A ATIVIDADE DE CRIAÇÃO DE AVES</b> .....	25
<b>4.METODOLOGIA DO PLANO DE NEGÓCIO</b> .....	27
<b>5.PLANO DE NEGÓCIO – PRODUÇÃO DE OVOS DE GALINHA CAIPIRA</b> .....	28
5.1.SUMÁRIO EXECUTIVO.....	28
5.1.1.Resumo .....	28
5.1.2.Dados do Empreendedor .....	28
5.1.3.Dados do Empreendimento .....	29
5.1.4.Missão da Empresa.....	29
5.1.5.Setores de Atividades, Forma Jurídica e Enquadramento Tributário.....	29
5.1.6.Capital Social .....	29
5.1.7.Fontes de Recursos .....	30
5.2.ANALISE DE MERCADO.....	30
5.2.1.Estudo dos Clientes, Publico Alvo e Abrangência.....	30
5.2.1.1.Comportamento dos Clientes .....	30

5.2.2. Estudo dos Concorrentes .....	31
5.2.3. Estudo de Fornecedores .....	33
5.3. PLANO DE MARKETING .....	34
5.3.1. Produtos e Serviços.....	34
5.3.2. Preços .....	35
5.3.3. Estratégias Promocionais.....	36
5.3.4. Estrutura de Comercialização .....	36
5.3.5. Localização do Negócio .....	36
5.4. PLANO OPERACIONAL.....	37
5.4.1. Layout ou Arranjo Físico.....	37
5.4.2. Capacidade instalada .....	39
5.4.3. Processos Operacionais .....	39
5.4.3.1. Necessidade de Pessoal .....	42
5.5. PLANO FINANCEIRO.....	42
5.5.1. Estimativa de Investimento Fixo .....	42
5.5.1.1. Maquinas e Equipamentos.....	42
5.5.1.2. Móveis, Utensílios e Veículos .....	43
5.5.2. Capital de Giro .....	43
5.5.2.1. Estimativa de Estoque Inicial .....	43
5.5.2.2. Caixa Mínimo.....	44
5.5.2.2.1. Cálculo de Prazo Médio de Vendas .....	44
5.5.2.2.2. Cálculo de Prazo Médio de Compras .....	45
5.5.2.2.3. Cálculo de Necessidade Média de Estoque .....	45
5.5.2.2.4. Cálculo de Necessidade Líquida de Capital de Giro .....	46
5.5.2.2.5. Caixa Mínimo .....	47
5.5.3. Investimentos pré-operacionais.....	47
5.5.4. Investimento Total.....	47
5.5.5. Faturamento Mensal .....	48
5.5.6. Custo Unitário.....	49
5.5.7. Custo de Comercialização.....	50
5.5.8. Apuração de Custo de MD e ou MV .....	51
5.5.9. Custo de Mão de Obra .....	51
5.5.10. Custo de Depreciação .....	52

5.5.11.Custos Fixos Operacionais.....	53
5.5.12.Demonstrativo de Resultados .....	54
5.5.13.Indicadores de Viabilidade .....	54
5.6.CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO .....	57
5.6.1.Ações Preventivas e Corretivas .....	57
5.7.AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....	58
5.7.1.Analise da Matriz F.O.F.A .....	58
5.8.AVALIAÇÃO DO PLANO .....	61
6.CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	62
REFERENCIAS .....	63

## 1. INTRODUÇÃO

Uma atividade importante para a comunidade é aquela que tem a função de colocar os alimentos sobre a mesa do trabalhador. Deve ser a primeira preocupação de todo governante, seja qual for a esfera que atue: municipal, estadual ou federal. Pois é a primeira preocupação de todo pai de família é que ela esteja alimentada.

Nada pode ser mais frustrante para um pai de família do que depois de uma jornada diária de trabalho inteira, sete dias por semana, e não conseguir suprir as necessidades básicas de sua família, tais como alimento, moradia, saúde e educação. Infelizmente muitos trabalhadores não conseguem promover isso a seus familiares.

Daí a importância de descobrir os motivos pelos quais ele não consegue; seu trabalho não é menos importante do que o trabalho de outros trabalhadores. Pode faltar um pouco de organização, planejamento, capacidade de avaliar atividades desenvolvidas, controle de custos, controle de doenças, qualidade de plantel, técnicas de manejo, e até criação de alternativas para alimentação dos animais. Porém dedicação, responsabilidade, desejo de vencer isso não faltam ao pequeno produtor rural, homem do campo, lavrador que trabalham a terra.

O presente trabalho apresenta um plano de negócio como uma solução para os principais problemas de planejamento nas pequenas propriedades rurais. O plano de negócio tem como objetivo principal apresentar um estudo de viabilidade econômica em pequena propriedade rural na segurança alimentar, com a criação de aves.

Dentre os objetivos secundários destacam-se contextualizações que cercam a atividade produção de alimentos a partir da criação de aves e aspectos logísticos que podem contribuir para crescimento dessa atividade na região no norte do estado do Tocantins. Apesar da forte aptidão agropecuária a produção de alimento em pequenas propriedades abastece grande parte da população da região.

Os procedimentos metodológicos utilizados nesse estudo foram à pesquisa bibliográfica, de campo, exploratória e qualitativa. Com a finalidade de conhecer, entender desenvolver, modificar conceitos e condições em que a atividade é desenvolvida.

## **2. PRODUÇÃO DE ALIMENTOS A PARTIR DA CRIAÇÃO DE AVES EM PEQUENA PROPRIEDADE RURAL NO MUNICÍPIO DE ARAGUAÍNA**

Os alimentos ocupam um lugar muito importante na sociedade, sendo uma preocupação para os governos e entidades de classe. Essa também foi uma preocupação externada pelo líder cubano Fidel Castro (2015), em Havana, no último mês de agosto, quando recebeu, o presidente boliviano Evo Morales. Ao retornar a Bolívia, Morales revelou a preocupação de Fidel Castro, “os governos devem se preocupar com o tema da alimentação”. Em outro momento, acompanhado do presidente venezuelano Nicolás Maduro, e do boliviano Evo Morales em Cochabamba, o líder cubano comentou, após uma reunião de cinco horas “metade do mundo está mal alimentado”. Revelaram ainda os presidentes, que nessa reunião não trataram sobre educação nem saúde, mas somente sobre alimentos.

Essa não é uma preocupação apenas de alguns, mas todas as pessoas. Não se trata de uma preocupação leviana, mas coerente não só para aqueles dias, mas também para hoje. É contínua, porque a fome não dá trégua, atinge boa parte da população mundial. Na América do Norte certamente a fome não faz tantas vítimas como o faz na África, na Ásia e até mesmo na América Latina. Numa situação com essa valoriza-se muito mais movimentar um meio de transporte que uma pessoa de pé com a fome saciada. Infelizmente não é necessário procurar muito para que se depare com quadros da vida real como esses. A preocupação dos países mais ricos do mundo não é com a fome. É com o desenvolvimento econômico e como mantê-lo.

Antes, porém, o venezuelano Hugo Chaves, não poupou os EUA ao afirmar à revista BBC Brasil, que “milhões de famílias poderiam ser alimentadas com esse milho que é convertido em etanol” esse tem, na produção de milho a base para produção de etanol. Dito foi nessa conversa que são necessários para produção de um milhão de barris de etanol, nada mais nada menos de que 20 milhões de hectares de milho plantado. A observação é importante porque se trata de um produto muito utilizado não só na alimentação humana, mas também como elemento na composição de ração para animais. Tanto direto como indiretamente, a alimentação humana é impactada, quando esse produto sofre um desvio de objetivo em utilização como.

É importante para o mundo a alternativa de um combustível ecologicamente correto e fonte de energia sustentável. Entretanto, não mais do que o direito das pessoas à dignidade de ter o alimento todos os dias.

O Brasil não tem uma situação diferente ao utilizar a cana de açúcar para a produção de etanol. Uma das diferenças entre as duas lavouras é que o cultivo milho tem uma duração de 125 dias, enquanto a cana de açúcar alcança a maturidade dentro de 365 dias. Após a colheita, que é o primeiro corte, suas raízes ficam no solo, permitindo o brotamento e corte por mais quatro ou cinco vezes uma a cada ano. A lavoura de cana de açúcar ocupa o solo por muito mais tempo que o milho não podendo esse, ser utilizado por mais nenhum tipo de lavoura. Enquanto cultivo do milho permite que o solo durante o ano seja utilizado para cultivo de outras variedades com tempo de maturidade menor do que o da cana de açúcar.

O milho é um importante produto na produção de alimentos, na criação de suínos, bovinos, peixes e aves tanto para corte como para postura de ovos. Não é só o grão que é utilizado, mas também o caule e as folhas, quando aproveitado na fase certa. Joao Pereira (2015) esclarece:

Por ser um volumoso de alto valor energético e baixo custo relativo por quilo de matéria seca digestível, a silagem de milho pode ser empregada em quase todas as propriedades leiteiras e de engorda na nossa pecuária. A produção eficiente de silagem de milho começa pela lavoura bem conduzida. Depois vêm o corte, o transporte, a descarga, a compactação e a vedação do silo. Todas as etapas têm de ser efetuadas corretamente, para permitir a fermentação do milho picado e o armazenamento da silagem por longo período.

A silagem é um alimento produzido a partir do milho. As plantas são cortadas e processadas, o caule, as folhas e a espiga na sua totalidade. É muito utilizada como alternativa na alimentação dos animais. É mais uma forma de aproveitamento desse importante alimento. As técnicas utilizadas na produção são formas que possibilitam a obtenção do máximo possível nos nutrientes. É oferecido a bovinos, equinos, bubalinos, principalmente em épocas de estiagem que falta o capim verde.

As pequenas propriedades rurais são um elo muito necessário nessa corrente, considerando que se o agricultor produz alimentos na sua propriedade, ele consegue suprir a necessidade da sua família, de seus animais domésticos, ainda dispõe do excedente, para comercialização, gerando renda para sua propriedade.

A criação de aves de corte como de postura é uma atividade simples, que quase todos os pequenos produtores rurais desenvolvem, com o aproveitamento de alimentos produzidos na propriedade. Apresentam um resultado na produção de aves de corte e de postura, que no primeiro momento, atende a necessidade dele, mas que alguns não sabem determinar se é melhor resultado que poderia.

## 2.1. UM OLHAR SOBRE A PRODUÇÃO DE ALIMENTOS NAS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS NO MUNICÍPIO DE ARAGUAINA

A cidade de Araguaína, cidade localizada no norte do estado do Tocantins, segundo o IBGE (2015), possui um território de 4.000,477 km<sup>2</sup>, na agricultura, conta com a produção de alimentos que ocorre em lavouras permanentes, cultiva-se, de banana, coco-da-baía, laranja, limão, mamão, tangerina; em lavouras de produção temporária de abacaxi, arroz, cana-de-açúcar, feijão, mandioca e milho; na pecuária detém um espaço significativo, com a criação de bovinos, produzindo carne e leite; equinos, bubalinos, suínos, caprinos, ovinos, galinhas com a produção de ovos e carne; mel de abelhas, aquicultura na produção de carne de peixes como pintado, cachara, surubim e tambaqui além de alevinos dessas mesmas espécies. O IBGE (2015) registra a produção de carne e leite com a criação de bovinos que é a atividade mais praticada na região. Hoje na região do município da cidade de Araguaina, existe um rebanho de 226.770 mil cabeças, fazendo com que a mesma, seja conhecida na região e nacionalmente como uma referencia produção de carne bovina.

Esses dados são reveladores quanto à capacidade produtiva do município. A capacidade de produzir já existe, e que é explorado por uma parte da sua população. Entretanto, também foi possível observar, que não são produzidos outros alimentos que a população do município também consome. Dentre outros, as hortaliças, legumes e verduras estão entre eles. São produtos largamente consumidos e de uma perecibilidade breve, logo devem ser transportados com frequência das áreas produtivas para a cidade, a fim de atender a demanda da população.

Na grande maioria das áreas utilizadas para produção de alimentos, até mesmo nas pequenas propriedades, é usada para criação de gado, uma atividade que exige áreas de terras grandes, comparando com aquelas que comumente são usadas para a atividade de produção de hortaliças, legumes e verduras por exemplo. Essa é uma pratica costumeira do produtor, que possui uma pequena propriedade.

O produtor sequer percebe que essa opção, de direcionar sua atividade para a criação de gado, o impede de fazer um aproveitamento eficiente de sua propriedade. Além de ficar privado de conhecer outras possibilidades que naturalmente são criadas com um manejo planejado da sua capacidade produtiva. A escolha pela diversificação da atividade é uma alternativa que pode gerar emprego e renda para o proprietário. No primeiro momento, aparenta um problema pela dificuldade de implantação no novo processo produtivo, porque

demanda algumas alterações na condução da propriedade, mas pelo outro lado é uma excelente oportunidade de crescimento para todos.

Lançando um olhar sobre as pequenas propriedades, é possível constatar que algumas não são geradoras de rendas, e aquelas que possuem, não é suficiente para cobrir as despesas de manutenção; esse evento ocorre porque o proprietário faz opção por uma atividade que não consegue se sustentar.

Esses produtores agem assim por adotarem uma prática que está fora do contexto atual. Eles fazem parte de um grupo de pessoas que, se utiliza do conhecimento comum, sabedoria popular, para orientar sua produção. Não se apoiam em orientações técnicas para produzir. Não se participam de palestras, dias de campo, associações, cooperativas, são resistentes a inovações e qualquer novidade, desperta a sua desconfiança. Alguns em experiências anteriores tiveram sua confiança roubada por aproveitadores, que prestaram esse grande desserviço à modernidade.

## 2.2. PERFIL DOS PEQUENOS PRODUTORES RURAIS DA REGIÃO DE ARAGUAÍNA

Os produtores rurais atuais, presentes hoje nas pequenas propriedades, são na maioria trabalhadores de grandes propriedades, que viram nos projetos de reforma agrária do governo uma oportunidade de ser dono de sua própria terra. Viviam sob a orientação de patrões, e encarregados, imersos na rotina de trabalhos, sem condições de se envolverem em atividades que poderiam lhes oferecer conhecimento intelectual e técnico das atividades que desempenhavam. Fora de ambientes que poderiam conduzi-los a aprendizados de novos métodos produtivos, alheios a novidades que produzem conhecimentos. Desenvolvendo atividades pré-estabelecidas fortalecendo o vínculo com os conhecimentos de sabedoria e educação popular.

Sobre o conhecimento, Probst et al., (2002, p. 34) destacam que “desenvolvimento do conhecimento é um elemento construtivo que complementa a aquisição de conhecimento. Seu foco está na geração de novas habilidades, novos produtos, ideias melhores e processos mais eficientes”. A sabedoria popular precisa ser desenvolvida. A abordagem dos autores nos leva a entender que o desenvolvimento deve ocorrer em cadeia. Um elemento complementando o outro, o desenvolvimento do conhecimento vai gerar novas habilidades, essa por sua vez, produtos novos e melhores, ideias mais adequadas e por fim, pode chegar a processos melhores. Sem conhecimento desenvolvido isso pode não ocorrer. Se esse produtor continuar

somente com o conhecimento adquirido por intermédio de sua sabedoria popular, certamente irá sucumbir frente aos desafios que surgem dia após dia na sua atividade.

Alguns dos pequenos produtores rurais do município de Araguaína se apresentam como não favoráveis às cooperativas, pois ainda não foi possível perceber a participação delas através de atuações contundentes a frentes dos projetos sociais existentes na nossa região.

Esse entendimento se contrapõe a Ferreira et al, (2007 p. 2) que afirma “[...] os cooperados se unem voluntariamente para construir um empreendimento sólido e cooperativo, de natureza econômica e social”. A afirmação coloca a cooperativa em um nível diferente do que é comum para alguns dos produtores. Para os autores a cooperativa pode ser motivos inclusive de obtenção de melhores resultados e igualdade a todos. Para alguns produtores que desconhecem a ideologia das cooperativas, em nossa região pode não representar a mesma coisa. A construção de um pensamento diferente é necessária. Essa que ande na direção do aproveitamento das vantagens, dos benefícios que a cooperativa pode fazer por aqueles que fazem a opção por ela.

### 2.3. IMPORTÂNCIA DA ATIVIDADE RURAL PARA A CIDADE DE ARAGUAINA

A cidade de Araguaína, por estar situada numa região de aptidão agropecuária, tem sua economia baseada nessa atividade; dispõem alguns estabelecimentos com atividades industriais, mas ainda com uma atuação tímida. Essa realidade foi constatada em estudo por Sousa e Lorryne (2014, p. 4).

Em Araguaína, apesar dos números primorosos apresentados pelo setor público, nota-se que o potencial da indústria ainda não foi utilizado por completo, pois a cidade ainda é carente no setor industrial, e as iniciativas do poder público na tentativa de promover a estruturação industrial na região parece ainda insuficiente.

O DAIARA - Distrito Agroindustrial de Araguaína é o local onde a maior parte das indústrias da cidade está instalada. A realidade do distrito é de abandono. Como foi constatado por Sousa e Lorryne (2014). Entretanto a maioria das indústrias instaladas beneficiam produtos de origem bovina, a carne, ou outros produtos que tem relação com o setor, exemplo disso são as fabricas de ração para alimentação animal. A questão é de infraestrutura, ruas sem asfalto, não tem transporte urbano, não há restaurantes que possam atender aos prestadores de serviço, não é disponibilizado sinal de telefonia celular de qualidade.

A falta de estrutura não incentiva a instalação de novas unidades industriais, também é o motivo da fuga de algumas que se instalaram, como foi visto e registrado por Sousa e Lorrayne (2014). Mesmo estando bem localizado estrategicamente, um ponto de ligação da região norte com as demais regiões do país, o município não é interessante.

Ao contrário do que parece, esse quadro não fortalece as atividades desenvolvidas nas propriedades rurais. Segundo o IBGE (2010) no Censo Demográfico, a população urbana na condição de contribuinte e não contribuinte para instituto de previdência oficial em qualquer trabalho é de 65711 pessoas; enquanto a população rural na mesma condição é de apenas 3227 pessoas. A pecuária emprega pouca mão de obra. A área urbana da cidade concentra a maioria absoluta de aproveitamento de mão de obra disponível na cidade.

As pequenas propriedades rurais precisam desenvolver a agricultura familiar, de acordo Petinari et al, (2008 p. 2 *apud* GUANZIROLLI, et. al. 2002) ela tem um “[...] enorme potencial produtivo, contribui na geração de renda e postos de trabalho para as famílias que vivem no campo o que a torna um importante mecanismo para o desenvolvimento rural”. Na nossa região essa também é uma oportunidade porque boa parte dos alimentos consumidos no dia a dia da população são produtos que vem de outras regiões produtivas do País.

Conforme o levantamento do IBGE (2014) pelo Censo Agropecuário de Lavoura Permanente e Temporária, boa parte da produção de produtos que podem ser produzidos em região de clima tropical como essas, são trazidas de outras regiões produtoras; assim não é produzido aqui de forma permanente alimentos como abacate, cacau, café, goiaba, manga, maracujá; de produtos de lavoura temporária, não se produz alho, amendoim, cebola, batata, melão, melancia, girassol, fava, ervilha e trigo.

Alguns desses produtos são produzidos, mas em escala tão pequena que não atinge as unidades de medida adotada pelo instituto. Como pode ser notado existe uma demanda, produzir alimentos para atender a mesma pode ser uma oportunidade de trazer novas divisas para a região.

Petinari, et al, (2008), desenvolveu um estudo na cidade de Jales-SP, não só a cidade mais como toda a região, é grande em atuação e desenvolvimento no seguimento pecuário. Pode constatar “[...] nesse município, mesmo a atividade "pecuária leiteira" sobressaindo-se mais do que as outras, ela, porém, em termos de geração de renda, perde para as frutas”. (PETINARI et al, 2008, p. 6). Importante lembrar que a produção abre precedentes de aproveitamento do excedente para muitas outras atividades que podem ser desenvolvidas na propriedade rural. A criação de pequenos animais, por exemplo, é uma delas. A criação de

suínos, caprinos e aves para produção de ovos e carne. São atividades que podem ser desenvolvidas com baixo custo.

### 2.3.1. **Importância para o produtor**

Ter sua propriedade produtiva é o sonho e desejo de todo agricultor, isso é algo necessário. Agora o que é importante para o agricultor e pai de família, é esposa e filhos ao seu lado; lidar com o êxodo rural de seus filhos deixando sua casa indo para as áreas urbanas, é algo difícil. É um fato constatado através dos dados do IBGE (2010) no Censo Demográfico. O que desencadeia essa migração é a falta de estrutura do campo para manter essas pessoas em condições de realizar seus projetos.

Petinari, et al, (2008 p.6), também identificou outra vantagem da agricultura familiar, com a fruticultura “[...] verificou-se que a maior parte dos filhos (as) permanece para ajudar a família, conseguindo uma renda suficiente para sua independência financeira, não necessitando, com isso, buscar oportunidades de emprego nas cidades”. Outro detalhe é que muitas vezes os filhos até saem para estudar nas áreas urbanas, e retornam com a capacidade de inovar na atividade, enriquecendo e melhorando o negócio com novas alternativas oriundas do conhecimento obtido.

Essa já é uma constatação nessas regiões, sul e sudeste. Infelizmente em nossa região devido à infraestrutura urbana, boas escolas, moradias, saúde, segurança, aeroporto com voos regulares, alternativas de cultura e lazer. Infraestrutura rural, escolas nas zonas rurais, tecnologias, saúde, estradas vicinais para atender o escoamento, fabricas para beneficiar produtos. Não temos conhecimento de políticas públicas voltada para o desenvolvimento dessas e outras deficiências. Essas não são as únicas, existe a necessidade de outras, que não tem uma relação direta com as questões que estamos tratando.

Mas como pode ser visto, não é algo inatingível, como é comum em outras regiões do país, que é perfeitamente possível de acontecer aqui também.

### 2.3.2. **Importância para a propriedade**

A pequena propriedade é uma atividade muito frágil financeiramente. Se ela não é produtiva, manter é praticamente impossível. Ao contrário das grandes propriedades, que tratam de unificar as atividades, nas pequenas propriedades, uma das ações que deve ser buscadas, é a diversificação de atividades.

Petinari, et, al (2008, p.5), antes já havia chegado a essa mesmo entendimento, ao afirmar “a diversificação de atividades para a pequena propriedade familiar mostra-se de grande importância em termos de estratégia de reprodução social, pois garante rendimentos em períodos sazonais de produção”. Essa afirmativa vem de encontro com a linha de estudo que está sendo desenvolvida, a migração da pecuária para a agricultura, voltando para a produção de frutas, abre espaço par essa diversificação. Ela pode conduzir a pequena propriedade a obter rendimentos necessários para o equilíbrio das contas.

O que torna possível a reprodução social, ou seja, continuidade, firmeza, maturidade, longevidade, da pequena propriedade são as das mudanças que, quando necessárias, devem adotadas. A sazonalidade da produção é um momento delicado para o pequeno produtor, porque suas despesas não são interrompidas, assim é o momento em que precisa rendimentos alternativos para atender as necessidades que tem no dia a dia.

#### 2.4. VANTAGENS DE PRODUZIR ALIMENTOS A PARTIR DA CRIAÇÃO DE AVES

Madeira et al, (2010 p.2), menciona que “a criação de aves para produção de carne tipo caipira é um dos segmentos mais promissores da avicultura alternativa, tendo em vista a demanda por produtos mais saborosos firmes e com sabor pronunciado”. Essa sem dúvida é uma das vantagens na criação de aves. Nos contatos com os pequenos produtores eles acrescentam que a produção de frango e galinhas para venda dá resultado, para uma emergência, mas a produção de ovos para venda em certos momentos é melhor ainda porque dar retorno mais rápido.

Para os produtores a comercialização dos ovos apresenta um resultado melhor, por ser mais rápido, podendo ao final do ciclo de postura fazer um aproveitamento das aves tanto para consumo como para comercialização.

##### 2.4.1. Vantagens para o produtor

O produtor terá como vantagens tornar sua propriedade produtiva podendo dela tirar o sustento com dignidade para a sua família. O produtor tem prazer em contemplar a sua atividade, fruto do seu trabalho, mesmo estando aquém do que ele gostaria. Foi o que constatou em entrevista Petinari et al, (2008) no depoimento dos agricultores, que insistem na atividade mesmo não sendo rentável como poderia. A vantagem maior percebida é o fato de poder preservar a sua propriedade de terra consigo. Porque se ele não consegue produzir para se manter terá que se desfazer, vender.

Para essas pessoas essa é uma decisão muito difícil, porque envolve um conteúdo emocional. O bem que possuem na maioria das vezes é um bem de família, pertenceu a um antepassado, a um parente próximo, e o dinheiro não é o bem de maior valor, mas sim a história.

#### 2.4.2. **Vantagens para o consumidor**

Os consumidores desses produtos terão a oportunidade de comprovar o que as famílias fazem corriqueiramente, consomem um produto de excelente qualidade, produzidos numa condição sanitária e ecologicamente adequada. Há diferença entre ovos e carne de galinha caipira e de granja. Isso já é fato comprovado por especialista na área de alimentos. Morais (2016) afirma que a forma como os animais são criados interferem diretamente na qualidade dos alimentos que eles produzem, no caso o ovo. Para que os animais possam produzir alimentos de qualidade, precisam ter qualidade de vida. É questionável a afirmação que animais produtores de ovos em granjas desfrutem da mesma saúde que os animais que são criados em sistema extensivo.

#### 2.4.3. **Vantagens para a comunidade**

Dentro desse contexto, os pequenos produtores também acumulam ganhos, dentre eles a proteção mútua que adquirem, pela vida em sociedade, para Nichele (2012 p. 7), sempre acontece confraternizações, que fortalece as amizades, as trocas de experiências, informações, receitas, interações entre os produtores.

Isso tem um resultado muito positivo para a comunidade que é sempre fortalecida com a atuação dos seus integrantes. Eles suprem as necessidades uns dos outros, os clientes de um pode ser cliente também do vizinho. Isso porque pela diversidade de atividade um possui um produto que atende a necessidade do outro.

Os integrantes oferecem vantagens para a sua comunidade e ela devolve para eles dando a oportunidade de se fortalecerem frente a instituições, como o poder público, instituições financeiras, organizações comerciais que exigem representatividade para oferecer melhores condições de comercialização.

### 2.5. GARGALOS EXISTENTES NA CRIAÇÃO DE AVES

Muitos são os cuidados que devem ser tomados em relação à criação de aves. Quando não considerados esses cuidados e corrigidos, eles se transformam em gargalos, meios pelos

quais é possível acarretarem perda nas mais diversas frentes da atividade. Elas incidem diretamente nos ganhos que a atividade será capaz de produzir quando gerida corretamente.

Santos (2009 p. 26) esclarece o que de fato pode prejudicar a criação de aves:

[...] estresse, tensões, falta de alimento, falta de água, rações deficientes (baixa quantidade de proteínas, minerais e vitaminas), superpopulação nas instalações, excessiva quantidade de machos, idades diferentes, raças ou marcas diferentes, doenças infecciosas e parasitárias (como diarreias e enterites, entre outras), água de bebida contaminada, falsa poedeira (aves fora de postura), aves com excesso de peso, bicagem (canibalismo), prolapso de oviduto (causado pela postura de ovos de grande tamanho), temperaturas extremas (frio ou calor), ovos com manchas de sangue ou carne, fadiga, muda natural e/ou forçada, penas fracas, deficiência de minerais (causando ovos de casca mole, fina ou sem casca), gota, histeria, anemia, ovos pequenos sem gemas, resíduos de produtos como inseticidas, solventes, lubrificantes, clorogenados, fumigantes, ingredientes e alimentos contaminados por fungos e tóxicos.

Todos esses fatores podem se transformar em gargalos para essa atividade. Alguns deles aparecem mesmo no estágio final de aproveitamento de carcaça, outros aparecem estágio inicial e intermediário. Definitivo mesmo é resultado da presença desses fatores, que sem um olhar cuidadoso do responsável, os prejuízos decorrentes da atuação deles, instalados, certamente impedirão a continuidade da atividade. Assim quanto antes for identificado o problema, melhor para se buscar a solução.

À medida que vem surgindo esses fatores, nas criações paralelamente vem sendo feito estudos, pesquisas direcionadas, em lote de animais em criações experimentais, buscando soluções para esses problemas. Essas informações são levadas aos produtores através de feiras, seminários e outros eventos, no sentido de orientar os produtores a se conduzirem diante de situações assim.

Para muitos desses fatores que são problemas para a criação de animais, nesse caso específico de aves, já existem vacinas que podem ser aplicadas preventivamente. A variedade é grande, assim é importante que o produtor esteja atento, e busque também a orientação de profissionais da área e instituições de ensino e pesquisa como: EMBRAPA – empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuária; ESALQ – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da USP – Universidade de São Paulo;

### **3. ASPECTOS LOGÍSTICOS DA REGIÃO DO MUNICÍPIO DE ARAGUAINA QUE PODEM CONTRIBUIR COM A ATIVIDADE DE CRIAÇÃO DE AVES**

Localizados numa região do estado com fortes aptidões para desenvolvimento da logística de transporte de cargas. O fato da cidade de Araguaína ser cortado por uma

importante rodovia federal como a BR 153, á décadas tem feito surgir uma excelente oportunidade econômica para a região.

Tem se instalado na região estabelecimentos que comerciais de diversos segmentos, transportadoras, prestadores de serviços, empresas de distribuição de vários produtos e com essas empresas, tem surgindo a demanda e a criação de muitos postos de serviços que antes não havia. Ainda tem se instalado na região, pequenas fabricas, frigoríficos, instituições de ensino superior, lojas representantes de marcas mundialmente conhecida, franquizadas, restaurantes, lojas de departamentos, hotéis e mais uma grande quantidade de outros serviços e oportunidades que surgem, criando uma cadeia de negócios autossustentáveis para a região.

O modal rodoviário como mais desenvolvido na região tem uma participação importante, fundamental para esse processo, porque cria elos que ligam toda essa corrente e movimenta a engrenagem econômica. A logística tem um papel muito importante no processo. Outros modais como ferroviário que está em desenvolvimento, pois tem recebido vultuosos investimentos por parte do governo federal.

A revista eletrônica CONEXÃO TOCANTINS (2016), divulgou no último dia vinte e nove de março do ano de 2016, inauguração dos Terminais Integradores da empresa logística VLI, um em Porto Nacional outro em Palmeirantes, segundo o governador Marcelo Miranda, os terminais são peças chaves na consolidação do Corredor Centro Norte para escoar e produção de grãos dos estados do Norte e Nordeste, até os portos do Norte do País. Segundo a revista é um investimento de mais de R\$ 264 milhões, com uma capacidade de armazenamento nos dois Terminais de mais de 150 mil toneladas e movimentação de aproximadamente 7 milhões de toneladas de grãos por ano.

Para modal hidroviário também tem grandes possibilidades, porque os rios da região são navegáveis na maioria dos seus trechos, não fossem algumas obras de infraestrutura que falta ser construída, em trechos que os canais dos rios não permitem navegação e a construção de eclusas nas hidrelétricas de Lajeado e Estreito ambas no Rio Tocantins. O modal aéreo requer mais investimentos, mas que já poderia despertar nos governos o interesse, criar condições para implantação de voos regulares inclusive noturnos no aeroporto de Araguaína para o resto do país.

Araguaína está nessa rota do transporte, e como uma das maiores cidades do norte do estado tem condições de oferecer a sua infraestrutura urbana, em escolas, hospitais, hotéis, restaurantes, moradias, para atender a demanda de empresários que tenham interesse em investir e movimentar as áreas relacionadas à atividade logística.

Conta inclusive com a Universidade Federal do Tocantins, campus de Araguaína, com o curso de Logística, que tem um colegiado atuante, competente, com aspirações ambiciosas, mas, sobretudo resolvido a transformar através de muito trabalho as possibilidades, em oportunidades para a comunidade acadêmica.

#### **4. METODOLOGIA DO PLANO DE NEGÓCIO**

Os procedimentos metodológicos adotados para elaboração do estudo em questão foram à busca de informações sobre a atividade de produção de alimentos, como ovos e carne de galinha caipira, nas proximidades da cidade de Araguaína, através de pesquisa bibliográfica e de campo.

A pesquisa bibliográfica tem como base o uso de livros didáticos, artigos, monografias, revistas, dissertações acadêmicas, dados de pesquisas eletrônicas em sites da internet especializados sobre o assunto e governamentais. Segundo Fonseca (2002 p. 32) procura se com isso conhecer o que já foi estudado sobre assunto, utilizando essas informações como ponto de partida. Os estudos apresentam respostas a perguntas e solução a problemas. A pesquisa de campo foi realizada *in loco* em pequenas propriedades da zona rural produtoras de ovos e carne de galinha caipira. A produção alcançada é utilizada para consumo das famílias e o excedente para comercialização como complemento de renda.

Quanto aos objetivos, foi realizada uma pesquisa exploratória, que busca conhecer, desenvolver, modificar conceitos e condições em que a atividade é desenvolvida. Através de visitas aos agricultores em suas propriedades, foi possível ter acesso às condições gerais de desenvolvimento do processo produtivo.

Quanto à abordagem a pesquisa é qualitativa, onde foi observados práticas e comportamentos dos produtores que colaboraram de forma efetiva para produção desse trabalho. Para Bryman (1989) concorda que pode haver uma colaboração entre o pesquisador e o pesquisado, para o desenvolvimento de um diagnóstico e para a solução de um problema, que na oportunidade é comum, dentro de uma visão macro, por meio da qual as descobertas resultantes irão contribuir para a melhoria da realidade de ambos.

Turrioni et al, Mello (2012 p. 19) afirma que “o problema deve ser levantado, formulado, de preferência em forma interrogativa e delimitado com indicações das variáveis que intervêm no estudo de possíveis relações entre si”. Assim os questionamentos extraídos, relacionados à importância da atividade tanto para as famílias como para a região, lucratividade obtida comparada à que seria possível, eficiência, dificuldades, gargalos,

recursos tecnológicos que poderiam ser utilizados, qualidade de animais e a realidade enfrentada numa região de aptidão produtiva tão diferente, deu origem à elaboração de um Plano de Negócio relatado e detalhado.

## 5. PLANO DE NEGÓCIO – PRODUÇÃO DE OVOS DE GALINHA CAIPIRA

### 5.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

#### 5.1.1. Resumo

Estabelecer uma granja de produção de ovos, a partir da criação de galinhas caipira em regime semi-intensivo. O ovo será o principal produto, e a produção de carne através do abate dos animais ao final do período produtivo, um produto secundário. A comercialização dos ovos e carne produzidos será a principal atividade.

Será localizado na zona rural da cidade de Araguaína, no RANCHO VITÓRIA, no Projeto de Assentamento Rural, denominado Projeto Alegre. A propriedade possui uma infraestrutura básica de energia elétrica da concessionária da região, água, bons acessos em qualquer época do ano, linha de ônibus três vezes por dia, sinal para telefone celular por intermédio de antena.

#### 5.1.2. Dados do Empreendedor

O empreendedor Hagacy Rodrigues, citado no Quadro 1, há cinco anos mora numa propriedade na zona rural de Araguaína (TO) pretende iniciar uma criação de Galinhas Caipira, a fim de complementar a sua renda familiar e para a manutenção de sua propriedade. É uma pessoa inteligente, criativa e persistente, que acredita que é possível, com organização, manter sua propriedade a partir das receitas por ela produzida.

<b>Nome</b>	Hagacy Rodrigues		
<b>Endereço</b>	Rancho Vitoria – Zona Rural		
<b>Cidade</b>	Araguaína	<b>Estado</b>	Tocantins

**Quadro 1:** Dados do Empreendedor  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

Atribuições que a atividade exige do Administrador é a contratação de assistente, a manutenção das instalações funcionando, o gerenciamento das atividades do empreendimento, controles, a gestão das finanças sendo os pagamentos de compromissos, recebimentos de receitas, o departamento de compras, departamento comercial e demais necessidades do negócio.

### 5.1.3. Dados do Empreendimento

Como o empreendimento ainda está em fase de planejamento, algumas informações, como CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas, e Inscrição Estadual e outras como municipais ainda não foram adquiridas. Conforme apresentado no Quadro 2.

Dados do Empreendimento	
Nome da Empresa	Granja Vitoria
CNPJ	

**Quadro 2:** Dados do Empreendimento

**Fonte:** Autoria Própria (2016)

### 5.1.4. Missão da Empresa

Produzir alimentos de qualidade, para atender consumidores preocupados com o bem-estar de seus familiares.

### 5.1.5. Setores de Atividades, Forma Jurídica e Enquadramento Tributário

A atividade é conhecida como Avicultura de Postura em regime semi-intensivo que é relacionada diretamente a uma atividade Agropecuária. A forma Jurídica é Empresário Individual, por se tratar de uma pessoa física que exerce uma atividade organizada na produção de um determinado bem, que por comercializar responde com seu patrimônio pessoal às obrigações da empresa. Quanto ao Enquadramento Tributário, microempresa optante pelo SIMPLES nacional, por ter uma receita bruta anual inferior a R\$ 360 mil.

### 5.1.6. Capital Social

A Tabela 1 apresenta o nome do empresário, com o valor que ele dispõe de capital próprio para investir. Ele é sócio majoritário, por deter cem por cento das cotas de participação. Nesse valor abrange, dinheiro equipamentos e ferramentas, do empresário que será usado em instalações para montar o negócio.

**Tabela 1:** Capital Social  
**Fonte:** Autorial Própria (2016)

Capital Social		
Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Hagacy Rodrigues	35.000,00	100

### 5.1.7. Fontes de Recursos

Os recursos que o empreendimento irá usar para gerir o negócio terá como fonte as economias e recursos do próprio empreendedor. Esse não irá recorrer a empréstimos de valores em instituições financeiras. No decorrer da atividade haverá avaliações que indicarão as necessidades.

## 5.2. ANÁLISE DE MERCADO

Foi considerada para essa análise a realidade dos moradores do bairro São João, Araguaína Sul, Cimba, Setor Coimbra e Conjunto Patrocínio, da cidade de Araguaína em Tocantins. Potenciais clientes, para aquisição dos produtos comercializados. Público de características variada, formado por famílias com integrantes de diversas faixas etárias. Atraídas para habitar nessas localidades, por conter muitos estabelecimentos comerciais, uma universidade, várias escolas de ensino fundamental e médio, igrejas, próximos a dois supermercados de porte médio e uma unidade de saúde de pronto atendimento à saúde.

Situados estrategicamente recebendo habitantes da zona rural da cidade, e outras cidades de localidades próximas. Intenso fluxo de pessoas nos finais de semanas buscando atividades em áreas de lazer na zona rural. Saídas para os estados do Maranhão e Piauí.

### 5.2.1. Estudo dos Clientes, Público Alvo e Abrangência

Através visita *in loco*, e conversas informais foi possível identificar o perfil, dos três principais potenciais clientes, com potencial de consumir os produtos oferecidos, as famílias de diversos tamanhos, estudantes universitários que se deslocam de suas cidades e se estabelecem na cidade de Araguaína e os comerciantes. A abrangência compreenderá os clientes estabelecidos nos bairros da zona norte da cidade, sendo eles, bairro São João, Cimba, Setor Coimbra, Araguaína Sul e Conjunto Patrocínio, próximos aos mercadinhos e comércio de gêneros alimentícios.

#### 5.2.1.1. Comportamento dos Clientes

Famílias e os universitários com potencial de consumir os produtos decorrentes da atividade buscam um complemento na alimentação cotidiana como fonte de proteína. Os comerciantes, para comercialização, junto com outros produtos utilizados na alimentação das famílias.

### 5.2.2. Estudo dos Concorrentes

O Quadro 3 apresenta um estudo com três dos principais concorrentes. Localizados na mesma cidade, com produto de boa qualidade, com preços equiparados, a modalidade de pagamento, o maior dos concorrentes, oferece uma alternativa diferenciada em relação aos demais. Também oferece uma linha de produtos que são complementares a lista de compra de consumo das famílias, entretanto o produto oferecido pelos outros concorrentes tem a preferência do público consumidor por ser produzido numa menor escala e de forma artesanal o que para esse, é garantia de melhor qualidade.

Essa empresa abastece seus clientes a cada três dias, oferecendo assim produtos frescos semanalmente podendo garantir assim qualidade. O Atacadão Baratão é uma empresa que atua no comércio de itens de supermercado, localizada no bairro Araguaina Sul. É o revendedor dos ovos da Granja Yorozyua, da cidade de Bastos-SP que abastece a cidade de Araguaina. Possui um produto de boa qualidade, mas é produzido em escala industrial, não desfrutando assim da confiança dos consumidores, sendo questionado por esse fator que não ser de origem caipira e não oferece ao cliente um atendimento diferenciado. A Fazenda Liberdade, no município de Araguaina, com um produto de boa qualidade e preço não tem regularidade de oferta de produtos.

A Vovó Zica Produtos e Alimentos Caseiros, empresa do ramo de alimentos também domiciliada em Araguaina, atua na comercialização de alimentos, ovos caipira, e queijo ralado de produção própria. Atende cliente no próprio estabelecimento em horário comercial. Tem um preço mais caro e não tem regularidade de oferta dos produtos.

Estudo dos Concorrentes							
	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos Clientes	Garantias Oferecidas
Rancho Vitoria	Muito Boa	R\$ 8,00 A DUZIA	A VISTA	Araguaína	A domicilio	Atendimento personalizado visando atender as necessidades do cliente	Produção cuidadosa; preocupação constante com a qualidade do produto
Concorrente I – Atacadão Baratão-Granja Yorozyua	Muito Boa	R\$ 8,00 A DUZIA	A VISTA; CARTÕES DE CREDITO	Araguaína-To	Somente no Supermercado; entregas acima de cem reais.	Vende outros produtos que compõem a lista de compras de consumo das famílias	Substituição dos produtos estragados
Concorrente II - Fazenda da Liberdade	Muito Boa	R\$ 7,00 A DUZIA	A VISTA	Araguaína-To	Atendimento somente por encomenda	Não possui	Não possui
Concorrente III - Vovó Zica Produtos e Alimentos Caseiros	Muito Boa	R\$ 10,00 A DUZIA	A VISTA	Araguaína-To	Somente no estabelecimento à Rua Amazonas, 51 setor central	Venda de queijo ralado e bolos caseiros	Não possui

**Quadro 3:** Estudo dos Concorrentes

**Fonte:** Autoria Própria (2016)

## 5.2.3. Estudo de Fornecedores

Tabela 2: Estudo dos Fornecedores

Fonte: Autoria Própria (2016)

Estudo dos Fornecedores									
Ordem	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Unid	Qte	Preço Unit.	Preço Total	Condições de Pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ ou município)
1	Pintinhos	Agroraças	Cab	340	4,00	1360,00	30 DD	Imediata	Araguaína
2	Ração Inicial	Granforte	Kg	400	1,50	600,00	A VISTA	IDEM	Araguaína
3	Ração de Crescimento	Granforte	Kg	2152	1,50	3228,00	A VISTA	IDEM	Araguaína
4	Ração de Manutenção	Granforte	Kg	3098	1,50	4647,00	A VISTA	IDEM	Araguaína
5	Ração de Postura	Granforte	Kg	11669	1,50	17503,50	A VISTA	IDEM	Araguaína
6	Milho em Grãos 0,020X100X365	Conab	Kg	2847	0,80	2277,60	A VISTA	IDEM	Araguaína
7	Vacina New Castle	Agrocam	Frasco	6	8,50	51,00	30 DD	IDEM	Araguaína
8	Vacina Bouba (franco 100 doses)	Agrocam	Kg	3	8,00	24,00	30 DD	IDEM	Araguaína
9	Outros Medicamentos	Agrocam	Pcte	3	20,00	60,00	30 DD	IDEM	Araguaína
10	Cal Virgem	Perola Mat. p/ Construções	UM	5	20,00	100,00	A VISTA	IDEM	Araguaína
11	Vermífugos	Agrocam	UM	13	10,00	130,00	30 DD	IDEM	Araguaína
12	Bebedouros tipo rosca	Agroraças	UM	8	9,00	72,00	30 DD	IDEM	Araguaína
13	Bebedouros tipo pendular	Agroraças	UM	12	25,00	300,00	30 DD	IDEM	Araguaína
14	Comedouros tipo. Pendular 10 kg	Agroraças	UM	8	25,00	200,00	30 DD	IDEM	Araguaína
15	Comedouros tipo tubular	Agroraças	UM	6	6,00	36,00	30 DD	IDEM	Araguaína

Os fornecedores relacionados na Tabela 2, Agrocam Produtos Agropecuários, Agrofertil Produtos Agropecuários e Terrafós Produtos Agropecuários e Nutrição Animal e Agro raças Produtos Agropecuários vendem os mesmos produtos. Para apresentação em tabela foi feito uma cotação e foi relacionado apenas o fornecedor que estava fazendo os menores preços nos produtos cotados. Já os fornecedores Conab – Companhia Nacional de Abastecimento vende milho e tem o preço subsidiado pelo governo federal, assim pode fazer mais barato; já a ração Granforte Nutrição Animal e Agronorte Produtos Agropecuários e Nutrição Animal, a que tinham menor preço nos produtos pesquisados os produtos apresentados em Tabela 2.

São parceiros com condições de fornecer os produtos à medida que houver a necessidade. Estão localizados na cidade, possuem produtos de boa qualidade com preços com uma variação dentro do aceitável.

### 5.3. PLANO DE MARKETING

Será oferecido aos consumidores em primeiro momento, ovo caipira, principal produto do negócio. Ao final do período de postura os animais serão abatidos e comercializados, fazendo da carne o segundo produto.

#### 5.3.1. Produtos e Serviços

O produto terá origem de animais denominados Embrapa 51 desenvolvidos pela Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias. Conforme Informativo Técnico para o Avicultor da Embrapa Suínos e Aves de Autoria Própria (2016) de AVILA et al, (2006 p. 1) apresenta “poedeiras coloniais Embrapa 051 são aves para produção de ovos, recomendadas para sistemas alternativos, diversificando a pequena propriedade. Após o período de postura, as aves abatidas podem servir para consumo doméstico e (ou) industrial”. O produto vem atender uma demanda dos pequenos produtores que dispunham até então de um produto produzido artesanalmente, denominada por “galinha caipira” somente, com um rendimento inferior tanto na produção de ovos como de carne.

Na produção de ovos, Figura 1, a “galinha caipira”, são animais com um ciclo produtivo de apenas três semanas, podendo ser interrompido por mais três a princípio por quando as fêmeas se voltam para a reprodução; podendo se estender por mais doze semanas com a criação de filhotes. Na produção de carne, comparados, se equiparam em rusticidade, porém, essa se destaca por ter um caráter de iguaria.

A Embrapa 51, conforme Figura 2, é um animal pouco conhecido na nossa região. No Portal da Embrapa (2001) é apresentadas informações sobre a espécie, animais com rusticidade, livres de *Salmonella* e *Mycoplasma*; animais com longevidade, com ciclo produtivo de até 80 semanas, com aptidão para produção de ovos e carne.

É um animal com um ciclo reprodutivo normal, quanto à fertilidade dos ovos; quanto à eclosão as matrizes não têm aptidão natural, sendo recomendado fazer opção pelo método artificial, através de chocadeiras artificiais.



**Figuras 1:** Ovos Aves Embrapa 51  
**Fonte:** Embrapa



**Figura 2:** Aves Embrapa 51  
**Fonte:** Embrapa

### 5.3.2. Preços

A empresa tem como diferencial a qualidade dos produtos; o preço é maior em relação a alguns produtos também por oferecer um atendimento diferenciado da concorrência. Na

formação de preços foram observados os valores ofertados pela concorrência e os custos fixos e variáveis e o posicionamento da empresa em relação aos clientes.

### 5.3.3. Estratégias Promocionais

✓ Criar um perfil em redes sociais (facebook e outros) para divulgar os produtos e as atividades relacionadas à produção.

✓ Anunciar por intermédio de folhetos e cartões entre as pessoas para uma maior divulgação.

### 5.3.4. Estrutura de Comercialização

Um trabalho de divulgação é desenvolvido junto aos clientes, famílias que cultivam hábitos alimentares saudáveis, que utilizam dos produtos para fabricação de bolos, tortas e pães caseiros; estabelecimentos comerciais, pequenos mercados de produtos alimentícios industrializados, que oferecem o produto como opção de compra para os clientes; pequenos restaurantes que comercializam refeições de alimentos já preparados.

### 5.3.5. Localização do Negócio

Localização do Negócio	
<b>Endereço:</b>	Projeto Alegre
<b>Bairro:</b>	Zona Rural
<b>Cidade:</b>	Araguaína
<b>Estado:</b>	Tocantins
<b>Telefones:</b>	63 8421-1611

**Quadro 4:** Localização do Negócio

**Fonte:** Autoria Própria (2016)

### Considerações sobre o ponto (localização) que justifique sua escolha.

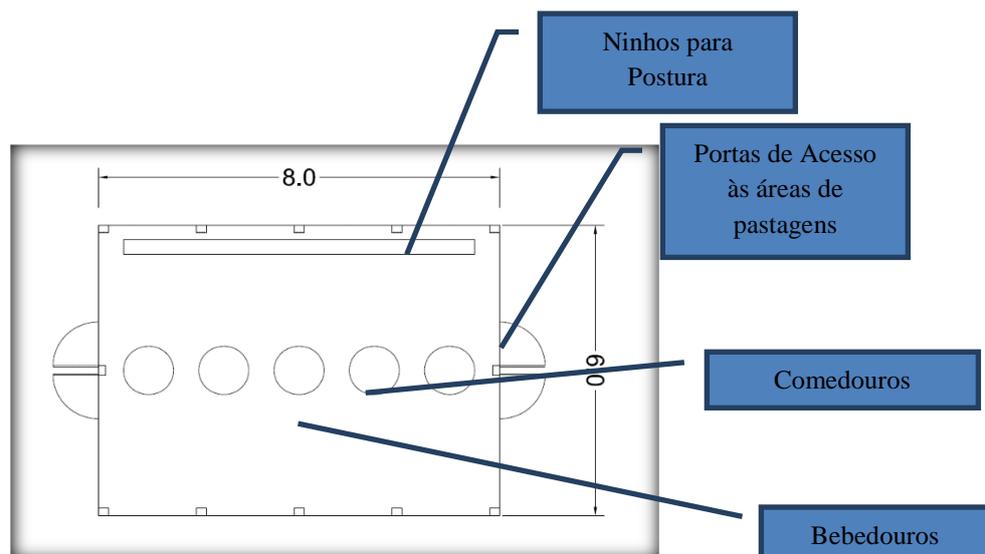
Por se tratar de uma Granja de produção de ovos caipira, por questões de saúde sanitária tanto dos animais como da população em geral, o local de produção é na zona rural, possuindo um ponto de apoio na cidade para atender os clientes com um abastecimento duas vezes por semana. No Quadro 4 está informado o endereço. Machado et al, (2009), localiza competentemente o assentamento.

O assentamento possui área total de 1.681 hectares com 49 famílias assentadas, MACHADO, Luiz A. Ribeiro et al., Caracterização socioeconômica e uso do solo no assentamento132 totalizando 221 habitantes, e área aproximada de 35,00 ha por família e está localizado no município de Araguaína – TO, à distância 26 km da sede à margem esquerda da BR-153 no sentido Norte/ Sul, a 376 km de Palmas (RURALTINS, 2006). Compreende entre as latitudes 07° 19' a 07° 21'(S) e longitude de 48° 16' a 48° 18' (W) e altitude variando entre 196 a 238 metros.

Hoje o projeto dispõe de linhas de ônibus urbanas regulares duas vezes por dia, com um acesso por estradas vicinais que contempla toda a sua extensão, a fim de atender as necessidades dos assentados. Em algumas residências a comunicação pode ser feita por meio de celular usando antena, em outras o sinal é constante.

#### 5.4. PLANO OPERACIONAL

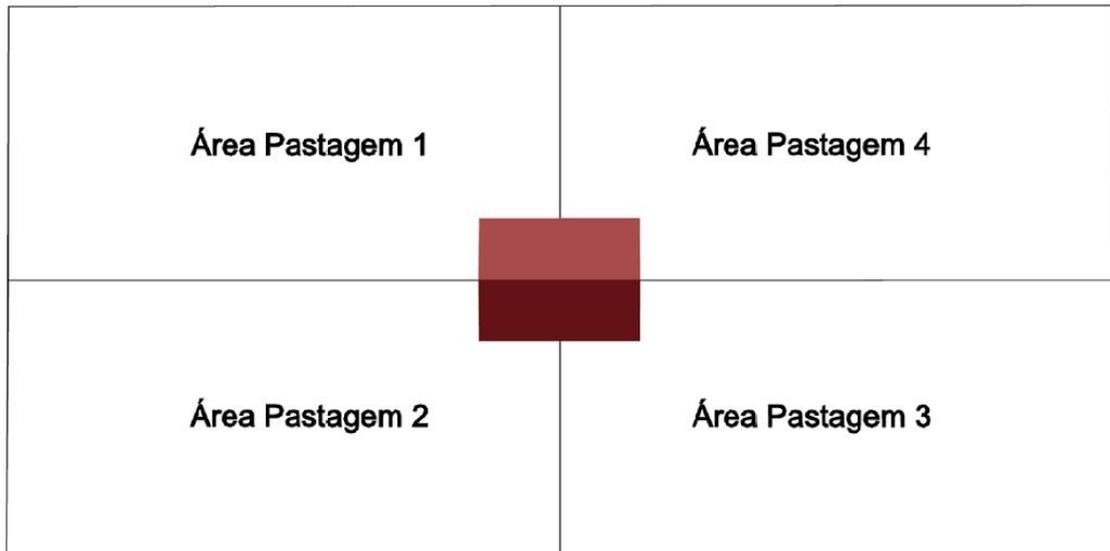
##### 5.4.1. Layout ou Arranjo Físico



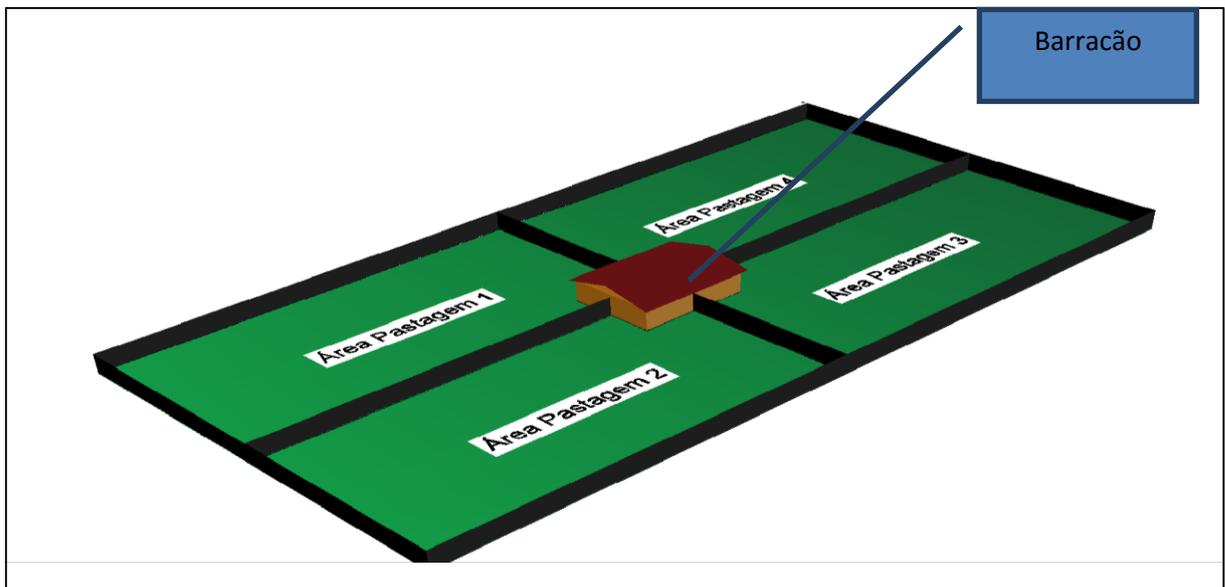
**Figura 3:** Barracão para abrigo das aves  
**Autoria Própria (2016):** Própria

O barracão destinado ao abrigo das aves para pernoite e alimentação e postura, contem comedouros, bebedouros e os ninhos para postura das aves. Permitir o acesso às áreas de pastagens independentemente por intermédio das portas nas extremidades. Cada uma das portas dá acesso a uma das áreas de pastagens. Tem cobertura com telhas, cercado nas laterais com madeira até o telhado até o telhado para proteção dos animais contra a ação de predadores. As laterais onde ficam as portas tem uma parede de oitenta centímetros de tijolo e

o restante de tela de alambrado até o telhado. O piso é de cimento para facilitar a limpeza e aproveitamento das fezes dos animais para adubo das áreas de pastagens.



**Figura 4:** Visão Superior do Barracão de Abrigo e Pastagens das Aves  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)



**Figura 5:** Visão Panorâmica do Barracão de Abrigo e local de Pastagens das Aves  
**Fonte:** Própria

As áreas de pastagens, apresentadas na Figura 4, são delimitadas por cercas de tela de alambrado divididas em quatro áreas de pastagens. Cada área mede 15,00 metros de largura por 35,00 de comprimento, área total seria de 525,00 metros quadrados, subtraindo a área do barracão que irá invadir a área de pastagem de doze metros, teremos uma área total de pastagem de 513 metros quadrados. O total de área de pastagem é de 1052 metros quadrados.

O barracão deve ficar no centro, Figura 5, para facilitar o manejo. Os animais devem ficar durante o dia em umas determinadas áreas de pastagens com acesso livre ao barracão para acesso a água tratada comida e aos ninhos. As outras três devem ficar isoladas para um pastejo programado. É feito um pastejo rotacionado, em uma semana os animais se alimentam na área de pastagem um, na segunda semana na área dois e assim sucessivamente, de forma que sempre tenha o intervalo de vinte e um dia para retorno a cada uma das áreas já usadas, esse tempo serve para recuperação e brotamento do capim em determinada área de alimentação. A grama que é plantada nas áreas de pastagens é o capim marmelada que é de rápido brotamento, adaptado a qualquer solo e de boa aceitação pelos animais.

#### 5.4.2. Capacidade instalada

O plantel será de 340 animais para postura, com a capacidade de produzir até 900 dúzias de ovos por mês, considerando quinze por cento dos animais que podem não estar em ciclo de postura.

O volume de produção é estimado em 290 animais produzindo até 770 dúzias de ovos por mês; está sendo levados em conta alguns animais que, por circunstâncias diversas, não estejam em produção.

#### 5.4.3. Processos Operacionais

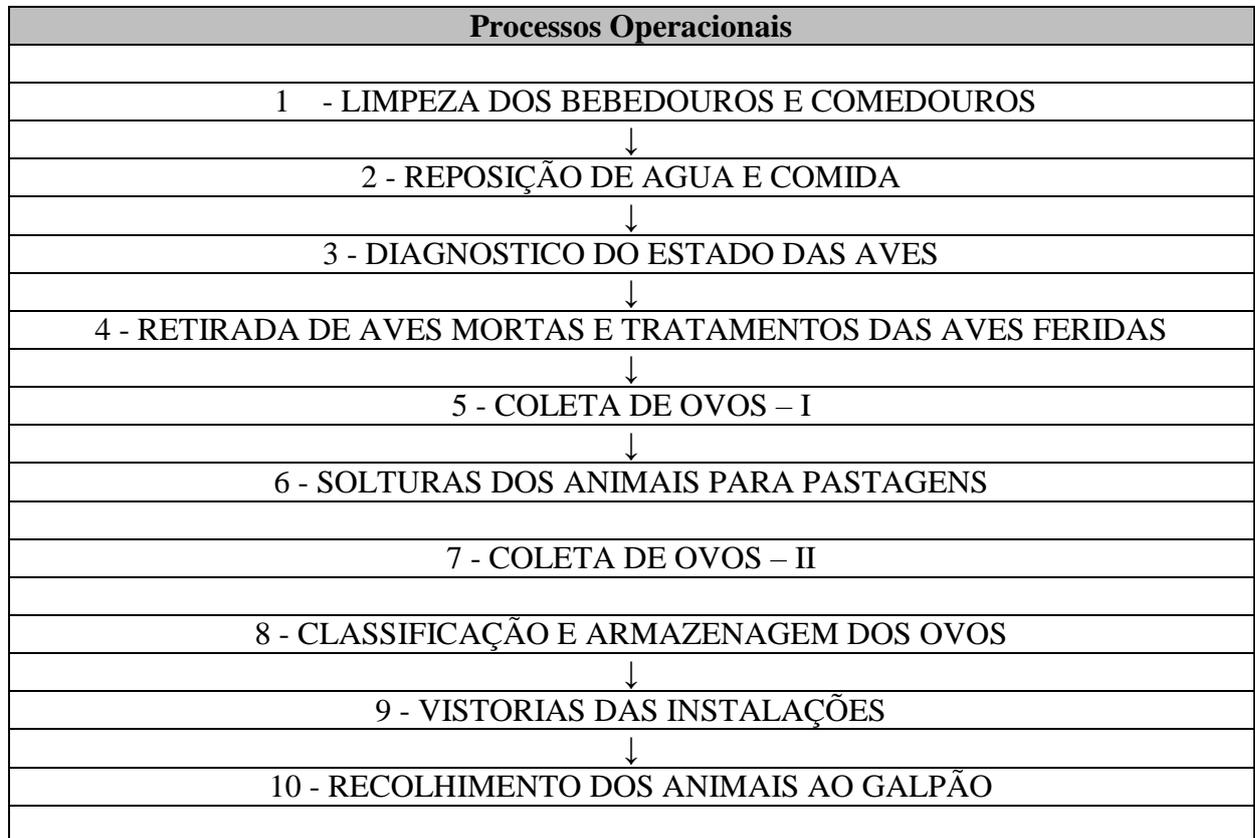
Abaixo está descrito de forma a esclarecer os Processos Operacionais no Quadro 5. O objetivo é orientar o profissional que executará as tarefas para que busque eficiência na realização destas, dada à importância de cada uma. Detalhes de como essas atividades devem ser desempenhadas até mesmo os equipamentos e ferramentas que deverá usar seguem abaixo:

##### 1. Limpeza dos Bebedouros e Comedouros

A lavagem dos bebedouros com água e sabão usando uma bucha para retirar resíduos de medicamentos aplicados na água e até sujeiras que possam contaminar a água. A água certamente é um dos principais meios de contaminação dos animais considerando a forma como fica exposta ao vento e calor. Os comedouros de ração ficam expostos podendo cair sobre a ração fezes, penas e outros objetos. A limpeza é para garantir sanidade aos animais. Se o bebedouro for do modelo automático o cuidado deve ser o mesmo, na caixa d'água que alimenta os mesmos.

## 2. Reposição de Água e Comida

A água e comida devem ser reposta sempre que faltar; a água pede uma atenção especial porque ajuda a controlar a temperatura corporal dos animais.



**Quadro 5:** Processos Operacionais

**Fonte:** Autoria Própria (2016)

## 3. Diagnostico do Estado das Aves

Através de uma vistoria no plantel, deve buscar identificar qualquer ave que esteja ferida ou morta.

## 4. Retirada e Aves Mortas e Feridas

As aves que estiverem mortas devem ser retiradas e descartada no local adequado. As feridas devem ser isoladas e tratadas. Quando recuperadas, integradas novamente ao plantel.

As aves mortas devem ser descartadas na fossa. SANTOS (2009, p. 18) sugere:

“São estruturas tipo poço (buraco), medindo 3,5m de profundidade por 1m de largura, revestidas com manilhas de cimento, com piso também cimentado, ficando parte (de 40 a 60cm) acima do nível do solo, tampadas com placa de cimento e sobre placa de

0,40m, e uma abertura menor, que servirá de porta, (...). As fossas devem ser construídas na propriedade na mesma época da construção das instalações”.

As carcaças devem ser descartadas na fossa e sobre elas lançado cal virgem. O cuidado se faz necessário porque as doenças se propagam segundo SANTOS (2009) pelo vento.

5. Coleta dos Ovos – I

A primeira coleta de ovos deve ser feita ainda no período da manhã.

6. Soltura dos Animais para Pastagem

Os animais devem ser soltos para pastagem no piquete formados com capim; podem ser usado os mais diversos tipos de capim; é importante que seja um tipo que melhor se adapte ao tipo de solo da propriedade. Devem ser soltas no piquete com a melhor qualidade de capim evitando aqueles que estiverem muito baixo para melhor aproveitamento.

7. Coleta dos Ovos – II

Os ovos devem ser recolhidos mais de uma vez por dia; o ideal é que ocorra com um intervalo de até três horas entre uma e a outra colheita. Não devem ser deixados para pernoitar nos ninhos.

8. Classificação e Armazenagem dos Ovos

Os ovos devem ser recolhidos e armazenados em locais adequados para facilitar o manejo e evitar que sejam quebrados. Na classificação identifica ovos com a casca trincada ou quebrada, ovo com tamanho fora dos padrões. Os mesmos devem separados e não levados para venda.

9. Vistoria das Instalações

Quando as aves estiverem pastando nos piquetes o tratador deve aproveitar e verificar as instalações e providenciar alguns reparos principalmente nas cercas de tela para garantir a segurança do plantel evitando ataques de predadores.

10. Recolhimentos das Aves ao Galpão

A final do dia as aves devem ser recolhidas ao galpão e nele passar a noite para evitar ataques de predadores.

#### 5.4.3.1. Necessidade de Pessoal

No Quadro 6 apresentamos a quantidade de pessoas necessárias para o funcionamento da atividade. Com esse quadro de pessoas é possível tratar de até três lotes de animais. Aqui foi trabalhada a ideia de apenas um lote; nesse caso, o tempo que o tratador vai ficar ocioso, para um controle de custos deve ser aproveitado para desempenho de outras atividades na propriedade.

Nº	Cargo/Função	Qualificações Necessárias
1	Proprietário	Intuição, criatividade, persistência, habilidade de negociação, liderança, curiosidade, desejo de aprender e condução de equipe.
2	Assistente Rural ou tratador	Organização, higiene, transparência, conhecimento da atividade, disponibilidade par morar no local de produção; desenvoltura,

**Quadro 6:** Necessidade de Pessoal

**Fonte:** Autoria Própria (2016)

### 5.5. PLANO FINANCEIRO

Foi feito um levantamento do total dos recursos que deverão ser investidos para que a empresa tenha o início do funcionamento. Apresentamos nas Tabelas 3 que seguem.

#### 5.5.1. Estimativa de Investimento Fixo

##### 5.5.1.1. Maquinas e Equipamentos

Os comedouros e bebedouros são equipamentos fundamentais para a atividade, deverão ficar instalados dentro do barracão de abrigo dos animais, para facilitar a manutenção de água e alimentos nos mesmos e ainda uma higienização adequada. Boa parte da medicação preventiva deverá ser aplicada através da alimentação e da água servida para os animais. Deve ter uma atenção a esses equipamentos visto que as qualidades dos produtos serão resultado do que for oferecido como alimentação.

**Tabela 3:** Maquinas e Equipamentos

Fonte: Autoria Própria (2016)

<b>Relação de Maquinas e Equipamentos</b>					
<b>Nº</b>	<b>Descrição</b>	<b>Qte</b>	<b>Unid</b>	<b>Valor Unitário (R\$)</b>	<b>Valor Total (R\$)</b>
<b>A - Maquinas e Equipamentos</b>					
1	Bebedouros tipo rosca	8	Pç	9,00	72,00
2	Bebedouros tipo pendular	12	Pç	25,00	300,00
3	Comedouros tipo Pendular 10 kg	8	Pç	25,00	200,00
4	Comedouros tipo tubular	6	Pç	6,00	36,00
5	Triturador	1	Pç	500,00	500,00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>1108,00</b>

#### 5.5.1.2. Móveis, Utensílios e Veículos.

Como se trata de uma atividade em uma pequena propriedade rural, alguns itens de estruturas mais sofisticadas não serão utilizados, devendo ser aproveitada alguns itens, como moveis e utensílios da propriedade para o funcionamento da parte burocrática da atividade. O veículo também nesse primeiro momento não será adquirido.

#### 5.5.2. Capital de Giro

O levantamento de recursos necessários para funcionamento da criação de aves foi encontrado através de informações levantadas, quanto às necessidades para o empreendimento por intermédio de visitas a algumas propriedades com criações já estabelecidas, em formato tradicional.

##### 5.5.2.1. Estimativa de Estoque Inicial

Na Tabela 4 é apresentada a quantidade de animais para formação do plantel inicial, e ainda o que deve ser consumido de insumos, medicamentos, alimentos, mão de obra, durante todo o período de vida dos animais. Para estimativa de custos, foram precificados todos os itens para alimentar o banco de dados que está sendo formado na elaboração do plano em questão.

**Tabela 4:** Estimativa de Estoque Inicial**Fonte:** Autoria Própria (2016)

Estimativa de Estoque Inicial					
Nº	DESCRIÇÃO	UNID	QTE	VLR UNIT(R\$)	TOTAL (R\$)
1	Pintinhos	Um	340	4,00	1360,00
2	Ração Inicial	Kg	400	1,50	600,00
3	Ração de Crescimento	Kg	2150	1,50	3225,00
4	Ração de Manutenção	Kg	3100	1,50	4650,00
5	Ração de Postura	Kg	11169	1,50	16753,50
6	Milho / Grãos 0,02X340X365	Kg	2847	0,80	2277,60
7	Vacina New Castle e Bouba	Frasco	7	10,74	75,18
8	Outros Medicamentos	Frasco	3	20,00	60,00
9	Cal Virgem	SC	5	20,00	100,00
10	Vermífugos	Um	13	10,00	130,00
11	Mão de Obra	Hora	182	8,50	1547,00
TOTAL					30778,28

#### 5.5.2.2. Caixa Mínimo

É uma reserva de valor que é necessário ter em caixa para manter o empreendimento funcionando. Considerando que algumas despesas terão que ser feitas e pagas antes mesmo do que foi vendido tenha sido lido liquidado e entrado como receita na atividade. Para extrair essa informação é necessário levantarmos o prazo médio de venda, compras e estoque de produtos.

##### 5.5.2.2.1. Cálculo de Prazo Médio de Vendas

O coeficiente é encontrado apresentando na Tabela 5, através do levantamento da média ponderada do percentual de vendas em relação ao prazo ou a quantidade de dias que o comprador levou para pagar o produto adquirido. No caso em estudo, as condições de pagamento dos produtos vendidos pela empresa será a vista, com sete, quatorze e por fim vinte e um dias. A média é encontrada a partir da divisão do número de dias, que é o prazo concedido para o pagamento, pela porcentagem das vendas praticada naquele prazo. Foi levantado que a somatória da média ponderada é de 5,95. Esse resultado indica que o empresário leva aproximadamente seis dias para receber as suas vendas que efetua a prazo.

**Tabela 5:** Cálculo de Prazo Médio de Vendas  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Cálculo de Prazo Médio de Vendas</b>			
<b>Prazo Médio de Vendas</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de Dias</b>	<b>Média Ponderada em dias</b>
A VISTA	50	0	0,00
PRAZO 1	25	7	1,75
PRAZO 2	15	14	2,10
PRAZO 3	10	21	2,10
<b>PRAZO MEDIO TOTAL (em dias)</b>			<b>5,95</b>

#### 5.5.2.2.2. *Cálculo de Prazo Médio de Compras*

O coeficiente é encontrado apresentado na Tabela 6, através do levantamento da média ponderada do percentual das compras pela quantidade de dias que o comprador, o produtor, levou para pagar o produto adquirido. No caso em estudo, as condições de pagamento dos produtos comprados é a vista, com quinze e com trinta dias.

**Tabela 6:** Cálculo de Prazo Médio de Compras  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Cálculo de Prazo Médio de Compras</b>			
<b>Prazo Médio de Compras</b>	<b>(%)</b>	<b>Número de Dias</b>	<b>Média Ponderada em Dias</b>
A VISTA	50	0	0,00
A PRAZO I	25	15	3,75
A PRAZO 2	25	30	7,50
<b>PRAZO MEDIO TOTAL (em dias)</b>			<b>11,25</b>

A média é encontrada a partir da multiplicação do número de dias, que é o prazo concedido para o pagamento, pela porcentagem das vendas praticada naquele prazo. Foi levantado que a somatória da média ponderada é de 11,25; nesse caso o empresário tem de prazo para pagar seus fornecedores é de 11,25 dias.

#### 5.5.2.2.3. *Cálculo de Necessidade Média de Estoque*

**Tabela 7:** Necessidade Media de Estoque

Fonte: Autoria Própria (2016)

<b>Cálculo de Necessidade Media de Estoque</b>	
Necessidade de Estoque	Número de Dias
	3,5 dias

A Tabela 7 apresenta o tempo, em número de dias, que os produtos podem ficar em estoque antes de serem comercializados. Como são produtos perecíveis é informado o prazo máximo que os produtos podem ficar estocados. Os produtos deverão ser retirados do estoque para comercialização duas vezes por semana, assim o prazo médio de permanência de produtos em estoque é de 3,5 dias.

#### 5.5.2.2.4. *Cálculo de Necessidade Liquida de Capital de Giro*

O capital de giro é usado, para custear as despesas operacionais do negócio. Os elementos que contribui para esses dados são as vendas que são em um percentual maior a vista com aquelas que são vendidas a prazo é feito com um prazo curto.

**Tabela 8:** Cálculo de Necessidade Liquida de Capital de Giro

Fonte: Autoria Própria (2016)

<b>Cálculo de Necessidade Liquida de Capital de Giro</b>		<b>Número de Dias</b>
<b>Recursos da Empresa Fora do Seu Caixa</b>		
1	Contas a receber - prazo médio de Vendas	5,95
2	Estoque - Necessidade Media de Estoque	3,50
<b>Sub Total ( 1 ) 1+2</b>		<b>9,45</b>
<b>Recursos de Terceiros na Empresa</b>		
	Fornecedores - Prazo Médio de Compras	11,25
<b>Sub Total ( 2 )</b>		<b>11,25</b>
<b>Necessidade Liquida de Capital de Giro, em dias (SUBTOTAL 1 - SUBTOTAL 2)</b>		<b>- 1,80</b>

O tempo de estocagem do produto que é muito curto. Em função desse dado, o negócio demanda uma logística voltado para distribuição muito eficiente. Entende-se nesse caso que duas vezes por semana, obrigatoriamente o produto deve ser retirado do estoque encaminhado para comercialização.

A necessidade de capital de giro, encontrado na Tabela 8, para o empreendimento é de apenas - 1,80 dias. Assim, entende-se que os recursos entrarão no caixa da empresa antes de ser feito o pagamento das compras.

#### 5.5.2.2.5. Caixa Mínimo

**Tabela 9: Caixa Mínimo**  
**Fonte:** Autoria Própria (2016).

Item	Descrição	Valores (R\$)
1	Custo Fixo Mensal (5.11)	3.829,83
2	Custo Variável Mensal (Subtotal 2 do quadro 12)	3.417,40
3	Custo Total da Empresa (item 1 + 2)	7.247,23
4	Custo Total Diário (item 3 /30)	241,57
5	Necessidade Líquida de Capital de Giro (em dias)	- 1,80 dias
<b>Total de B (Caixa Mínimo item 4 x 5)</b>		<b>- 434,82</b>

A partir dos dados encontrados na Tabela 11, devido à eficiência nas vendas e a baixa permanência de produtos em estoque os custos são cobertos diariamente deixando uma reserva.

#### 5.5.3. Investimentos pré-operacionais

A tabela 10 apresenta os investimentos que foram feitos antes do negócio ver a começar a produzir e vender seus produtos. O empreendimento irá aproveitar uma estrutura já existente.

**Tabela 10: Investimentos Pré-Operacionais**  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

Investimentos Pré-Operacionais		Valor (R\$)
1	Despesas de Legalização	1000,00
2	Obras Cíveis e ou Reformas	900,00
3	Divulgação	0,00
4	Cursos e Treinamentos	0,00
5	Outras Despesas	0,00
<b>Total</b>		<b>1900,00</b>

#### 5.5.4. Investimento Total

Na tabela 11 é apresentado o total de recursos necessários para a implementação do negócio em questão e ainda a fonte desses recursos. Como o empresário dispõe de recursos para investir não será necessário recorrer a bancos para levantar.

**Tabela 11: Investimento Total**  
**Fonte: Autoria Própria (2016)**

<b>Investimento Total</b>			
<b>Descrição de Investimentos</b>		<b>Valor (R\$)</b>	<b>%</b>
1	Investimentos Fixos (Quadro 5.1)	705,00	2,11
2	Capital de Giro (Quadro 5.2)	30778,28	92,20
3	Investimentos Pré-Operacionais	1900,00	5,69
<b>Total</b>		<b>33383,28</b>	<b>100,00</b>
<b>Fontes de Recursos</b>		<b>Valor (R\$)</b>	<b>%</b>
1	Recursos Próprios	33383,28	100
2	Recursos de Terceiros	0,00	0
<b>Total</b>			<b>100</b>

Esse panorama é positivo para quem faz investimentos, porque inicia apenas com as pressões normais de um negócio, ou seja, das necessidades de compra e venda e o controle necessário para a verificação dos resultados. Com um agente financeiro envolvido, o quadro pede um cuidado maior na condução e apuração de resultados.

#### 5.5.5. Faturamento Mensal

**Tabela 12: Faturamento Mensal**  
**Fonte: Autoria Própria (2016)**

<b>Faturamento Mensal</b>				
<b>Produto</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade (Estimativa de Vendas)</b>	<b>Preço de Venda (R\$)</b>	<b>Faturamento / Mensal (R\$)</b>
1	Ovos (dúzia)	770	9,00	6.930,00
2	Galinha	340	40,00	13.600,00
<b>Período</b>		<b>Total (R\$)</b>	<b>Período</b>	<b>Total (R\$)</b>
Mês 01		0,00	Mês 10	6.930,00
Mês 02		0,00	Mês 11	6.930,00
Mês 03		0,00	Mês 12	6.930,00
Mês 04		0,00	Mês 13	6.930,00
Mês 05		0,00	Mês 14	6.930,00
Mês 06		6.930,00	Mês 15	6.930,00
Mês 07		6.930,00	Mês 16	6.930,00
Mês 08		6.930,00	Mês 17	6.930,00
Mês 09		6.930,00	Mês 18	20.230,00
<b>Soma 1</b>		<b>27.720,00</b>	<b>Soma 2</b>	<b>75.670,00</b>
<b>Total R\$ (soma 1 + soma 2)</b>			<b>103.390,00</b>	

Está sendo estimada aquisição inicial de 340 pintinhos para começo da atividade. O tempo para que os animais entrem em produção é de 20 semanas em média. A partir da vigésima quinta semana será possível observar se todos os animais estão em produção. Embora sejam animais com aptidão para postura e produção de carne, se faz necessária contar com a possibilidade que alguns desses animais, não entrem em atividade produtiva nesse tempo. Em função de que deverão ser abatidos e comercializados.

SOUSA (2009 p. 18) afirma que a média de produção das aves é de noventa e cinco por cento na maior parte do tempo. Por uma medida de precaução, trabalhamos com a possibilidade mínima de que dezessete por cento do plantel, não entre no estágio de postura. Assim com um plantel de 340 animais, 300 entram em postura; enquanto 40 animais por motivos diversos podem vir a ser descartada ao longo do período.

Todos os animais ao final das setenta e duas semanas deverão ser abatidos e comercializados. Para continuidade do negócio novos animais deverão ser adquirido e reiniciado o ciclo. Desse plantel é possível obter a produtividade e faturamento conforme descritos na Tabela 12.

#### 5.5.6. Custo Unitário

**Tabela 13:** Custo Unitário  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Custo Unitário</b>					
Nº	DESCRIÇÃO	UNID	QTE	VLR (R\$)	TOTAL (R\$)
1	Pintinhos	Um	340	4,00	1360,00
2	Ração Inicial	Kg	400	1,50	600,00
3	Ração de Crescimento	Kg	2150	1,50	3225,00
4	Ração de Manutenção	Kg	3100	1,50	4650,00
5	Ração de Postura	Kg	11169	1,50	16753,50
6	Milho em Grãos 0,020X100X365	Kg	2847	0,80	2277,60
7	Vacina New Castle e Bouba	Frasco	7	10,74	75,18
8	Outros Medicamentos	Frasco	3	20,00	60,00
9	Cal Virgem	SC	5	20,00	100,00
10	Vermífugos	Um	13	10,00	130,00
11	Mão de Obra	Hora	182	8,50	1547,00
<b>TOTAL</b>					<b>30.778,28</b>

**Tabela 14:** Custo Unitário (Continuação)  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Instalações</b>				<b>R\$</b>	
13	Bebedouros tipo rosca		8	9,00	72,00
14	Bebedouros tipo pendular		12	25,00	300,00
15	Comedouros tipo Pendular 10 kg		16	25,00	400,00
16	Comedouros tipo tubular		8	6,00	48,00
17	Triturador		1	500,00	500,00
<b>SUB TOTAL (R\$) II</b>					<b>1320,00</b>
<b>Despesas Pré-Operacionais</b>					<b>R\$</b>
18	Despesas de Legalização				1000,00
19	Obras Cíveis e ou Reformas				900,00
<b>SUBTOTAL (R\$) III</b>					<b>1900,00</b>
<b>CÁLCULO DE CUSTO DE PRODUTO (R\$)</b>					
1	Instalações (SUBTOTAL II + III /5 LOTES) CUSTO FIXO				644,00
2	Custo Variável				30778,28
3	Custo Total (CUSTO FIXO + CUSTO VARIÁVEL)				31422,28
4	Produção de Ovos (quantidade/dúzias)				9240
5	Custo do Ovo / dúzia:				3,40
6	Embalagem				0,10
	<b>Custo Total / dúzia ovo (R\$)</b>				<b>3,50</b>

Para identificação do custo unitário desse produto é necessário considerar os valores de todos os materiais que foram utilizados (matéria-prima, mão de obra, instalações e embalagem) conforme apresentado na Tabela 13.

#### 5.5.7. Custo de Comercialização

**Tabela 15:** Custo de Comercialização  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Custo de Comercialização</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>%</b>	<b>Fat. Mensal Estimado (R\$)</b>	<b>Custo Total (R\$)</b>
1	<b>Impostos</b>			
	<b>Impostos Federais</b>			
	SIMPLES (IRPJ, PIS, COFINS, CSLL)	4	6.930,00	277,20
	<b>Impostos Estaduais</b>			
	ICMS - Imposto Sobre Circulação de Mercadorias			
<b>SUBTOTAL I</b>				<b>277,20</b>

**Tabela 16:** Custo de Comercialização (continuação)  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Gastos com Vendas</b>				
2	Comissões			
	Propaganda		0,00	0,00
	Taxa de Administração do Cartão de Credito		0,00	0,00
<b>SUBTOTAL II</b>				
<b>TOTAL (SUBTOTAL I + SUBTOTAL II)</b>				<b>277,20</b>
<b>Período</b>		<b>Total (R\$)</b>		
Mês 01	0,00	Mês 10	277,20	
Mês 02	0,00	Mês 11	277,20	
Mês 03	0,00	Mês 12	277,20	
Mês 04	0,00	Mês 13	277,20	
Mês 05	0,00	Mês 14	277,20	
Mês 06	277,20	Mês 15	277,20	
Mês 07	277,20	Mês 16	277,20	
Mês 08	277,20	Mês 17	277,20	
Mês 09	277,20	Mês 18	821,20	
<b>Soma 1</b>	<b>1108,80</b>	<b>Soma 2</b>	<b>3038,80</b>	
<b>Total do Período (soma 1 + soma 2)</b>			<b>4.147,60</b>	

O custo de comercialização do produto, apresentado na Tabela 14, foi considerado o mês que houve faturamento, no caso treze meses; cinco meses foram de desenvolvimento das aves até chegar à idade de postura.

#### 5.5.8. Apuração de Custo de MD e ou MV

A Tabela 15 apresenta os custos dos produtos que deverão ser baixados no estoque pela sua venda. O custo MD e MV é considerado como custo variável, tendo como base a produção para aumentar ou diminuir o mesmo.

**Tabela 17:** Apuração de Custo de MD e ou MV  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Apuração de Custo de MD e ou MV</b>				
<b>Produto / Serviço</b>		<b>Estimativa de Vendas (em unidades)</b>	<b>Custo Unitário de Matérias / Aquisição (R\$)</b>	<b>Custo Total (R\$) (CMD/CMV)</b>
1	Ovo (dúzia)	9240	3,50	30679,20

#### 5.5.9. Custo de Mao de Obra

A atividade poderá ser conduzida com tranquilidade por apenas um assistente que ainda poderá ter a sua força de trabalho produtiva utilizada em outras atividades da propriedade. Sobre o salário pago, apresentado na Tabela 16 está somado o custo real para conhecimento do total das despesas fixas do negócio.

**Tabela 18:** Custo de Mão de Obra  
**Fonte:** Aatoria Própria (2016)

<b>Custo de Mão de Obra</b>							
<b>Função</b>	<b>Numero de Empregados</b>	<b>Salário Mensal</b>	<b>Encargos Sociais</b>		<b>Encargos Trabalhistas</b>		<b>Total (R\$)</b>
			<b>(%)</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>(%)</b>	<b>Valor (R\$)</b>	
Assistente	1	880,00	16,77	147,58	39,74	349,71	1377,29

#### 5.5.10. Custo de Depreciação

Na Tabela 17 foi considerado como obras civis o barracão de abrigo dos animais e as cercas que delimitam o parque de pastagem dos animais; os equipamentos são bebedouros e comedouros utilizados para alimentação. O tempo de duração das instalações que foram reformadas é de dois anos, quando terão que ser refeitas e reformadas. Os equipamentos utilizados como comedouros e bebedouros podem ser aproveitados por até cinco anos isso devidamente sobre eles feitos os processos de manutenção e limpeza.

**Tabela 19:** Custo de Depreciação  
**Fonte:** Aatoria Própria (2016)

<b>Custo de Depreciação</b>				
<b>Ativos Fixos</b>	<b>Valor do Bem (R\$)</b>	<b>Vida útil em Anos</b>	<b>Depreciação Anual (R\$)</b>	<b>Depreciação Mensal (R\$)</b>
Obras Civis/reforma	1108,00	2	554,00	46,17
Maquinas e Equipamentos	7000,00	5	1400,00	116,67
Moveis e Maquinas	0		0	0
Veículos. Outros	0		0	0
<b>TOTAL</b>			<b>1954,00</b>	<b>162,83</b>

### 5.5.11. Custos Fixos Operacionais

Na Tabela 18 estão relacionados todos os gastos com a atividade que não se alteram em função do aumento ou redução da produção. Importante ressaltar, que esses custos estão projetados sobre o período de dezoito meses que é a duração do ciclo produtivo das aves. O produtor pode intercalar novos lotes o que parte das despesas poderá ser compartilhada, como por exemplo, as despesas com o assistente.

Esses custos formados pelas despesas comuns dia a dia precisam ser acompanhados de forma muito cuidadosa porque representam muito ao final do período. Porque são despesas que acontecem o ano inteiro o mínimo que conseguimos reduzir de cada uma representam uma economia importante. Despesas com manutenção de equipamentos, energia, material de limpeza pedem uma atenção especial.

**Tabela 20:** Custos Fixos Operacionais  
Fonte: Autoria Própria (2016)

<b>Custos Fixos Operacionais</b>					
<b>DESCRIÇÃO</b>				<b>CUSTO MENSAL TOTAL (R\$)</b>	
1	Energia Elétrica				80,00
2	Telefone				50,00
3	Honorários Contadores				440,00
4	Pró-Labore				880,00
5	Manutenção de Equipamentos				50,00
6	Salários e Encargos				1377,29
7	Material de Limpeza				50,00
8	Material de Escritório				50,00
9	Serviços de Terceiros				50,00
10	Depreciação				162,83
11	Outras despesas				200,00
	<b>TOTAL</b>				<b>3.390,12</b>
<b>Período</b>	<b>Custo</b>	<b>Período</b>	<b>Custo</b>	<b>Período</b>	<b>Custo</b>
<b>Mês 1</b>	3.390,12	<b>Mês 7</b>	3.390,12	<b>Mês 13</b>	3.390,12
<b>Mês 2</b>	3.390,12	<b>Mês 8</b>	3.390,12	<b>Mês 14</b>	3.390,12
<b>Mês 3</b>	3.390,12	<b>Mês 9</b>	3.390,12	<b>Mês 15</b>	3.390,12
<b>Mês 4</b>	3.390,12	<b>Mês 10</b>	3.390,12	<b>Mês 16</b>	3.390,12
<b>Mês 5</b>	3.390,12	<b>Mês 11</b>	3.390,12	<b>Mês 17</b>	3.390,12
<b>Mês 6</b>	3.390,12	<b>Mês 12</b>	3.390,12	<b>Mês 18</b>	3.390,12
<b>Soma 1</b>	<b>20.340,72</b>	<b>Soma 2</b>	<b>20.340,72</b>	<b>Soma 3</b>	<b>20.340,72</b>
<b>TOTAL (Soma 1 + Soma 2+ Soma 3)</b>			<b>61.021,98</b>		

### 5.5.12. Demonstrativo de Resultados

O DRE, apresentado na Tabela 19 constitui-se uma das mais importantes fontes de informações para o empreendedor ele informa com competência se o negócio está operando com lucro ou prejuízo. Com essa conformação, um faturamento de R\$ 103.690,00, considerando menos a somatória dos Custos Variáveis Totais no DRE descrito como Subtotal 2, que faz o valor de R\$ 34.916,80, chegamos a uma Margem de Contribuição de R\$ 68.773,20; esse valor menos o item quatro do quadro, Custos Fixos Totais de R\$ 61.021,98 conhecemos o Resultado Operacional da atividade que é o um lucro de R\$ 7.751,22 no período de dezoito meses. Ao ano a atividade oferece um lucro de R\$ 5.167,48.

**Tabela 21:** DRE – Demonstrativo de Resultados  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>DRE – Demonstrativo de Resultados</b>			
<b>Quadro</b>	<b>Descrição</b>	<b>R\$</b>	<b>%</b>
1	<b>Estimativa de Faturamento</b>	103.690,00	100,00
2	<b>Custos Variáveis Totais</b>		
( - )	(-) Custos Com Materiais Diretos / CMV	30.769,20	29,67
( - )	(-) Impostos sobre Venda	4.147,60	4,00
( - )	(-) Gastos com Vendas	0,00	0,00
	<b>Subtotal 2</b>	34.916,80	33,67
3	Margem de Contribuição (Subtotal 2 - 1 )	68.773,20	66,32
4	Custos Fixos Totais	61.021,98	58,85
5	Resultado Operacional (LUCRO) ( 3 – 4 )	7.751,22	7,48

### 5.5.13. Indicadores de Viabilidade

**Tabela 22:** Indicadores de Viabilidade  
**Fonte:** Autoria Própria (2016)

<b>Indicadores de Viabilidade</b>	
<b>Indicadores</b>	<b>Ano I</b>
Ponto de Equilíbrio	R\$ 92.039,19
Lucratividade	4,98 % a.a.
Rentabilidade	15,48 % a.a.
Prazo de Retorno de Investimentos	Seis anos e seis meses

Para que essa atividade se torne viável ela precisa operar de forma que o seu faturamento cubra os custos fixos e variáveis, nesse ponto ela alcança o Ponto de Equilíbrio, segundo o SEBRAE (2013), é o quanto a empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período. Uma das formulas a ser utilizada é a descrita abaixo:

<b>A)</b>	<b>PE =</b>	<b><math>\frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição (*)}}</math></b>
	(*) Observação	
	<b>Índice da Margem de Contribuição =</b>	<b><math>\frac{\text{Margem de Contribuição (Receita Total - Custo Variável Total)}}{\text{Receita Total}}</math></b>

**Figura 6:** Cálculo do Ponto de Equilíbrio  
Fonte: SEBRAE (2013)

Considerando os valores que encontramos, o cálculo é o seguinte. Como não temos Primeiro encontramos o Índice da Margem de Contribuição. Conforme a formula na Figura 6 pode ser encontrado assim:

**Índice de Margem de Contribuição:  $103.690,00 - 34.916,80 / 103.690,00 = 0,663$**

Como já encontramos o Índice da Margem de Contribuição, agora encontraremos o valor do Ponto de Equilíbrio no nosso negócio:

**PE =  $61.021,98 / 0,663 = 92.039,19$  no período**

Para encontrarmos a Lucratividade, que ainda conforme o SEBRAE (2013) é o indicador que mede o lucro líquido da atividade no período, conforme a Figura 7 a formula é:

<b>Lucratividade = <math>\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100</math></b>
--

**Figura 7:** Cálculo de Lucratividade  
Fonte: SEBRAE (2013)

Assim:

**Lucratividade =  $7.751,22 / 103.690,00 \times 100 = 7,47\%$  no período**

Como o nosso negócio tem periodicidade de um ano e meio, ou seja, dezoito meses, a Lucratividade de 7,47 % é durante esse o período, para encontrarmos a lucratividade anual, vamos dividir 7,47 por dezoito e multiplicarmos por doze que encontraremos 4,98 por cento ao ano.

A Rentabilidade, que é o indicador que mede o quanto o negócio é atrativo, pois mede o retorno do capital ao investidor. O SEBRAE (2013) calcula da seguinte forma descrita na Figura 8:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento Total}} \times 100$$

**Figura 8:** Cálculo de Rentabilidade  
Fonte: SEBRAE (2013)

Com os dados que temos:

$$\text{Rentabilidade} = 7.751,22 / 33.383,28 \times 100 = 23,21 \% \text{ no período}$$

Para conhecermos o indicador de Rentabilidade anual usaremos o mesmo princípio que usamos para a Lucratividade, dividimos 23,21 por dezoito e multiplicamos doze, chegarmos à taxa anual de 15,47 por cento ao ano.

Ainda vendo sobre os Indicadores de Viabilidade, agora o prazo de retorno de investimento, que indica quanto tempo o investidor terá que esperar para recuperar o seu capital investido, até para servir de comparativo em relação a outros investimentos. Esse é calculado conforme SEBRAE (2013) com a fórmula abaixo na Figura 9:

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

**Figura 9:** Cálculo de Prazo de Investimentos  
Fonte: SEBRAE (2013)

De posse de nossos dados:

$$\text{Prazo de Retorno do Investimentos} = 33.383,28 / 7.751,22 = 4,30 \text{ lotes}$$

Considerando que cada lote tem a duração de dezoito meses, para sabermos o tempo exato também podemos multiplicar 4,30 por 1,5 que também é indicador de um ano e meio, assim encontramos o tempo que é de seis anos e seis meses.

## 5.6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIO

### 5.6.1. Ações Preventivas e Corretivas

**Tabela 23:** Construção de Cenário  
Fonte: Autoria Própria (2016)

<b>Construção de Cenário</b>						
<b>Cenário Pessimista:</b>	20	(%)	Queda			
<b>Cenário Otimista:</b>	15	(%)	Aumento			
	<b>Cenário Provável</b>		<b>Cenário Pessimista</b>		<b>Cenário Otimista</b>	
<b>Descrição</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>%</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>%</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>%</b>
1. Receita Total com Vendas	103.690,00	100,00	82.952,00	100,00	119243,50	100,00
2. Custo Variável Total						
(-) Custos com materiais diretos e ou CMV	30769,20	29,67	28.137,32	33,92	38282,45	33,92
(-) Imposto sobre Vendas	4.147,60	4,00	3140,48	4,00	4514,44	4,00
(-) Gastos com Vendas	0,00	0,00	0,00	0,00	0	0,00
<b>SUBTOTAL 2</b>	<b>34.916,80</b>	<b>33,67</b>	<b>31.455,40</b>	<b>37,92</b>	<b>42796,89</b>	<b>45,20</b>
3. Margem de Contribuição (1-2)	68.773,20	66,33	51.496,60	62,08	74.026,36	62,08
4. Custos Fixos Totais	61021,98	58,85	61021,98	73,56	61.021,98	51,17
5. Lucro / Prejuízo Operacional (3-4)	7.751,22	7,48	-9.525,38	-11,48	13.004,38	10,91

A Tabela 21 apresenta um quadro de cenários ao empreendedor, a fim de orientar quanto às medidas que direcionamento que terá de dar ao seu negócio, caso ocorra os seguintes cenários. Pessimista ou Otimista. No caso do primeiro se houver uma queda no seu faturamento de vinte por cento. As despesas fixas se manterão. Mesmo com as despesas variáveis baixando quadro indica que ele terá um prejuízo de mais de onze por cento.

Outro cenário é o aumento no faturamento na casa de quinze por cento, esse é um cenário otimista. Com um aumento proporcional das despesas variáveis e manutenção das dos custos fixos, o empresário obterá um lucro de em relação ao faturamento de mais de dez por cento, podendo assim obter uma mudança significativa na, rentabilidade, lucratividade e ainda o tempo de retorno de investimento.

Com essa ferramenta é possível simular ainda outras mudanças que podem influenciar definitivamente no resultado final que pode ser obtido como, redução de despesas, através de uma alimentação alternativa, dispensa do assistente, negociação dos valores a serem pagos ao contador.

## 5.7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 5.7.1. Análise da Matriz F.O.F.A

<b>Análise da Matriz F.O.F.A (SWOT)</b>		
	<b>FATORES INTERNOS</b>	<b>FATORES EXTERNOS</b>
	<b>Forças</b>	<b>Oportunidades</b>
	<p>Atendimento Personalizado</p> <p>Produtos com a preferência dos consumidores</p> <p>Assistente Treinado</p>	<p>Concorrentes Ineficientes</p> <p>Mercado consumidor com grandes possibilidades de crescimento</p>
	<b>Fraquezas</b>	<b>Ameaças</b>
	<p>Recursos para o Capital de Giro limitado</p> <p>Preços acima dos concorrentes</p> <p>Produto com perecimento rápido</p>	<p>Impostos Elevados</p> <p>Normas da Vigilância sanitária confusas</p>
<b>Pontos Fortes</b>		
<b>Pontos Fracos</b>		

**Quadro 7:** Análise da Matriz F.O.F.A

Fonte: Autoria Própria (2016)

No Quadro 7 a Matriz F.O.FA – Força, Oportunidade, Fraquezas e Ameaças como aqui iremos tratar, traduzida do inglês e conhecida como análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats*), é uma ferramenta do Planejamento Estratégico. Definido por Oliveira (2007 p. 17):

Planejamento Estratégico é o processo administrativo que proporciona sustentação metodológica para se estabelecer a melhor direção a ser seguida pela empresa, visando ao otimizado grau de interação com os fatores externos – não controláveis – e atuando de forma inovadora e diferenciada. O Planejamento Estratégico é, normalmente de responsabilidade dos níveis mais altos da empresa e diz respeito tanto à formulação de objetos quanto à seleção dos cursos de ação a serem seguidos para a sua consecução, levando conta as condições externas e internas à empresa e sua evolução esperada. Também considera as premissas básicas que a empresa, como um todo, deve respeitar para que o processo estratégico tenha coerência e sustentação decisória. OLIVEIRA (2007, p.17).

Praticado o Planejamento Estratégico dar os rumos para a empresa que todos os empresários querem, ele vislumbra aspectos que não é possível contemplar no momento de execução das tarefas. Por esse motivo ele é tão decisivo, porque as empresas necessitam para oferecer aos seus proprietários o fim para a qual existe, lucro. Com ele é possível enfrentar situações que, se não corridas, podem pôr fim a uma atividade empresarial.

Na definição de Oliveira (2007 p. 37) a análise SWOT, a nossa Matriz F.O.F.A:

1. Ponto forte é a diferenciação conseguida pela empresa – variável controlável – que lhe proporciona uma vantagem operacional no ambiente empresarial (onde estão os assuntos não controláveis pela empresa).
2. Ponto Fraco é a situação inadequada da empresa – variável controlável – que lhe proporciona uma desvantagem operacional no ambiente empresarial.
3. Oportunidade é a força ambiental incontrolável pela empresa, que pode favorecer sua ação estratégica, desde que conhecida e aproveitada, satisfatoriamente, enquanto perdura.
4. Ameaça é a força ambiental incontrolável pela empresa, que cria obstáculos à sua ação estratégica, mas que poderá ou não ser evitada, desde que reconhecida em tempo hábil

No assunto em estudo, o um ponto forte enumerado é o atendimento personalizado, tido ainda como uma força do produto. Consiste em atender o cliente considerando a realidade que ele tem, de falta de tempo, muitos compromissos, muita correria. Se o cliente tem a possibilidade de receber na sua casa dentro de suas conveniências um produto que ele precisa, certamente não dispensará, mesmo que ele custe um pouco mais caro, mas dará preferência para esse.

Outro ponto forte ou força, é porque se trata de um produto que tem a preferência de todo consumidor; absoluta a preferência dos consumidores por ovo caipira, por frango e galinha caipira aqui em nossa região. Essa é uma grande vantagem desse produto.

Um assistente treinado embora possa se transformar numa fraqueza é um ponto forte, porque dá tranquilidade para o produtor. Embora represente o custo alto, mas com a atividade dele o produtor pode se ausentar para resolver outras questões que são relacionadas às necessidades de sua propriedade. O desligamento dele torna-se uma fraqueza, mas pode ser mitigada através mitigada através de acordo celebrado entre ambos.

A ação dos concorrentes que nesse momento é ineficiente é uma excelente oportunidade para crescimento desse negócio. Um dos fatores é o fato dos produtores não se organizarem, não planejarem o negócio. Fato esse que faz com que haja sazonalidade de oferta do produto. Não há uma preocupação elaborada construída sobre o fato de que no período das chuvas a produção seja mantida. Não há preocupação em manter o ciclo produtivo.

A busca das pessoas por saúde é intensa. Isso dispara outra oportunidade, a de crescimento desse mercado. Uma alimentação saudável está diretamente ligada ao consumo de alimentos bem produzidos, com cuidado e profissionalismo. Quem for profissional naquilo que faz tem o seu lugar. O produtor precisa estar atento porque conforme afirma Oliveira (2007) as oportunidades não são controladas pela empresa, mas pelo mercado. Atrelada a elas existe sempre o fato de que elas podem se transformar em uma ameaça a qualquer momento.

O produtor tem o valor de recursos para capital de giro limitado. Isso é uma fraqueza. Como toda fraqueza necessária é saber que ela existe, mas também é importante saber que é controlável. Como medidas para controlar essa realidade, pode capitalizar através de uma injeção de capital, que pode ocorrer a venda de um bem que não esteja precisando e aplicação do dinheiro no negócio ou via empréstimos de juros baixos.

Os preços acima do concorrente, como ameaça é um ponto para sempre se está em volta dele, porque a diferença não pode ser grande; se assim acontecer o cliente pode andar na direção do concorrente e as vendas despencarem. O produto está classificado entre os que perecem com rapidez, é um fato, mas que também pode ser mitigado. Para isso é necessário um trabalho eficiente de logística para colocar esse produto o quanto antes a disposição do

cliente. É o que Oliveira (2007, p. 37) orienta para que seja tomada uma providência em tempo hábil.

Os impostos elevados e a confusão nas normas da vigilância ocorrem muito mais pela falta de preocupação dos produtores em adequar-se aos fatos. A questão de impostos é necessário e precisa dentro da atividade descobrir se é possível enxugar os custos em outras áreas para não interferir na questão. As questões legais são necessárias encontrar uma forma de convívio para que sua existência não se torne um impedimento para a existência da atividade,

Os pontos fracos, fraquezas e ameaças, proporciona uma desvantagem para o empresário, mas isso também faz com que esteja mais atento aos fatos a sua volta. Ele dorme, mas está sempre alerta. As ameaças contribuem muito para eficiência e efetividade das ações de todo empresário.

Sun Tzu (2007, p.41) dentro desse contexto propõe as oportunidades e as ameaças como um inimigo, que não pode ser desprezado:

Conhece teu inimigo e conhece a ti mesmo, se tiveres cem combates a travar, cem vezes será vitorioso. Se ignoras teu inimigo e conheces a ti mesmo, tuas chances de perder e de ganhar serão idênticas. Se ignoras ao mesmo tempo teu inimigo e a ti mesmo, só contarás teus combates por tuas derrotas.

Aquele que despreza o seu inimigo contará os seus combates, mas não se livrará das derrotas. É muito bom para o oponente quando é subestimado. Isso fortalece o adversário. As ameaças são muito boas para qualquer negócio.

## 5.8. AVALIAÇÃO DO PLANO

O Plano de Negócio revela um lado pouco notado por todos aqueles que buscam empreender e não atentam às armadilhas que a falta de planejamento pode trazer consigo. É necessário dar uma atenção especial às despesas e exercer sobre elas um controle rigoroso, uma vez que não é possível eliminá-las. O Plano ajuda na busca por alternativas para mitigar elementos, que como as despesas interferem na saúde do negócio.

O planejamento financeiro torna conhecidos detalhes do negócio que jamais o empreendedor poderia alcançar sem ele e ainda lança esclarecimento sobre providências simples que, quando adotadas, modificam aquilo que era prejuízo para o negócio, em lucro.

O plano revela que a Produção de Ovos de Galinhas Caipira no sistema semi-intensivo pode dar resultado, mas com uma administração cuidadosa, desde o plantel dos animais, até as instalações e despesas.

O que faz a diferença entre lucro e prejuízo é pequenos detalhes que não podem ser ignorados.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo demonstra a importância da produção de alimentos em pequenas propriedades rurais com um enfoque para atividade de criação de aves. Essa produção demonstra-se de grande importância para região, pois os produtos dessa atividade têm grande preferência das famílias, que consomem largamente ovos e carne de galinha caipira.

A elaboração de um Plano de Negócio para a atividade de criação de aves que o pequeno produtor desenvolve, mostra-se de grande importância, pois permitir o aumento da eficiência pela organização, controles, sugestões e orientações para prováveis cenários aos quais está sujeito, a fim de evitar os erros, conflitos e ainda dar confiança ao produtor/empresário no desafio de conduzir o seu negócio ao sucesso.

O Plano de Negócio confirmou a viabilidade da produção de alimentos através da criação de aves em pequenas propriedades rurais, apontando caminhos para torna-la mais eficiente através da: Análise de Mercado, Plano de Marketing, Plano Financeiro, Construção de Cenários e Avaliação Estratégica, tendo por determinante a Análise Financeira, que avaliou despesas e receitas com o objetivo de obter eficiência na condução da atividade.

Com os dados obtidos nessa Análise Financeira foi possível entender que a atividade de criação de aves com capital investido de R\$ 33.383,28, oferece um lucro de R\$ 7.751,22, ou seja, 7,48 % no período de dezoito meses, com uma rentabilidade 23,21 % ao ano. Destaca-se ainda o retorno de investimento aplicado no prazo de seis anos e seis meses.

## REFERENCIAS

AVILA, Valdir S. de. et al., **SISTEMA PARA PRODUÇÃO DE OVOS COM A POEDEIRA EMBRAPA 051**. Instrução Técnica para o avicultor. Embrapa Sinos e Aves. 29 de outubro de 2006. Disponível em <[http://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/CNPSA/15866/1/publicacao\\_p8f69k5x.pdf](http://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/CNPSA/15866/1/publicacao_p8f69k5x.pdf)> Acessado em 18 de maio de 2016

BRYMAN, A. **Research methods and organization studies (contemporary social research)**. 1st edition, London: Routledge, 1989.

CASTRO, Fidel. Castro. **Fidel Castro recomenda ‘preocupação pelo tema da alimentação’, diz Morales**, em 14 de agosto de 2015. Disponível em: <<https://br.noticias.yahoo.com/fidel-castro-recomenda-preocupação-tema-alimentação-diz-morales-204451124.html>>. Acesso em 22/04/2016.

CASTRO, Fidel. Castro. **Fidel Castro recomenda ‘preocupação pelo tema da alimentação’, diz Morales**, em 14 de agosto de 2015. Disponível em: <<http://www.swissinfo.ch/por/fidel-castro-recomenda--preocupa%C3%A7%C3%A3o-pelo-tema-da-alimenta%C3%A7%C3%A3o---diz-morales/41604660>>. Acesso em 22/04/2016.

CHAVES, Hugo. **Chaves, Fidel e MST, criticam a produção de etanol**, em 07 de março de 2007. Disponível em: <[http://www.bbc.com/portuguese/reporterbbc/story/2007/03/070228\\_chavez\\_etanol\\_dg.shtml](http://www.bbc.com/portuguese/reporterbbc/story/2007/03/070228_chavez_etanol_dg.shtml)>. Acesso em 22/04/2016

CONEXÃO TOCANTINS, **Marcelo Miranda ressalta a importância dos Terminais Integradores na consolidação do Corredor Centro-Norte, revista eletrônica**. Disponível em <http://conexaoto.com.br/2016/03/29/marcelo-miranda-ressalta-importancia-dos-terminais-integradores-na-consolidacao-do-corredor-centro-norte>. Acessado em 04/06/2016. Palmas - To

EMBRAPA, Figura - **Fotos de exemplares da Ave Embrapa 51**. Sem data de divulgação informada. <[https://www.google.com.br/search?q=embrapa+51+fotos&espv=2&biw=1366&bih=667&tbm=isch&imgil=rCiR37kV1G5RjM%253A%253BXC\\_TUuHOnBjzqM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fwww.revistarural.com.br%25252FEdicoes%25252F2011%25252FArtigos%25252Frev155\\_galinha.htm&source=iu&pf=m&fir=rCiR37kV1G5RjM%253A%252CXC\\_TUuHOnBjzqM%252C\\_&usg=\\_\\_lrPoF0ZDKhtK57MQdpEkOHKFKMc%3D&ved=0ahUKEwivxe-ou-LMAhWGhpAKHeQDBxsQyjcINQ&ei=G8Q7V-LG4aNwgTkh5zYAQ#imgrc=c-cvNxYkl\\_fcAM%3A](https://www.google.com.br/search?q=embrapa+51+fotos&espv=2&biw=1366&bih=667&tbm=isch&imgil=rCiR37kV1G5RjM%253A%253BXC_TUuHOnBjzqM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fwww.revistarural.com.br%25252FEdicoes%25252F2011%25252FArtigos%25252Frev155_galinha.htm&source=iu&pf=m&fir=rCiR37kV1G5RjM%253A%252CXC_TUuHOnBjzqM%252C_&usg=__lrPoF0ZDKhtK57MQdpEkOHKFKMc%3D&ved=0ahUKEwivxe-ou-LMAhWGhpAKHeQDBxsQyjcINQ&ei=G8Q7V-LG4aNwgTkh5zYAQ#imgrc=c-cvNxYkl_fcAM%3A)>. Acessado em 17 de maio de 2016.

\_\_\_\_\_. **Fotos ovos pela ave Embrapa 51**. Sem data de Divulgação informada. Disponível em <<https://www.google.com.br/search?q=ovos+embrapa+51+fotos&espv=2&biw=1366&bih=667&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwjZj8PQvuLMAhWFEJAKHWKbBDUQsAQIGw#imgrc=qh4wMrL8JOQNNM%3A>>. Acessada em 17 de maio de 2016.

\_\_\_\_\_, Suínos e Aves; **Ave Embrapa 51**; Produto Animal; Ano de lançamento: 2001. Disponível em <<https://www.embrapa.br/suinos-e-aves/busca-de-produtos-processos-e-servicos/-/produto-servico/28/ave---embrapa-051>>. Acessado em 17 de maio de 2016.

FERREIRA, M. A. M; Marcelo Jose Braga. **Eficiência das Sociedades Cooperativas e de capital na indústria de laticínios**. Revista Brasileira de Economia, v61 n2. Rio de Janeiro. 2007.

FONSECA, J. J. S. Metodologia da pesquisa científica. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

GUANZIROLI, C. E. et al.,. **Novo retrato da agricultura familiar: o Brasil redescoberto**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2000. 74p.

IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2008**. Disponível em <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=170210&search=tocantins|araguaina>>. Acessado em: 18 de abril de 2016.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2014** Disponível em <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=170210&idtema=148&search=tocantins|araguaina|producao-agricola-municipal-lavoura-permanente-2014>>. Acessado em: 18 de abril de 2016

\_\_\_\_\_. **Censo Agropecuário 2014**. Disponível em <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=170210&idtema=149&search=tocantins|araguaina|producao-agricola-municipal-lavoura-temporaria-2014>. Acessado em 18 de abril de 2016

\_\_\_\_\_. **Censo Agropecuário 2008**. Disponível em <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=170210&search=tocantins|araguaina>>. Acessado em: 18 de abril de 2016.

\_\_\_\_\_. **Censo Agropecuário 2014**. Disponível em <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=170210&idtema=148&search=tocantins|araguaina|producao-agricola-municipal-lavoura-permanente-2014>>. Acessado em: 18 de abril de 2016.

\_\_\_\_\_. **Censo Demográfico 2010** Disponível em <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=170210&idtema=107&search=tocantins|araguaina|censo-demografico-2010:-resultados-da-amostra-trabalho>>. Acessado em: 06 de maio de 2016.

\_\_\_\_\_. **Censo Agropecuário 2014**. Disponível em <http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.pp?lang=&codmun=170210&idtema=149&search=tocantins|araguaina|producao-agricola-municipal-lavoura-temporaria-2014>. Acessado em 18 de abril de 2016

MORAES, Carol; **fale com a Nutricionista**. Disponível em: <http://www.falecomnutricionista.com.br/ovo-caipira/>. Acessado em 02/06/2016

MACHADO, Luiz A. Ribeiro; PEDRICO, Angélica; CASTRO, José Gelre Diaz Castro e SILVA, José Expedito Cavalcante da; **Caracterização socioeconômica e uso do solo no assentamento alegre em Araguaína - Tocantins**. Revista da Universidade Estadual de Londrina – Londrina – PR. 2009

MADEIRA, Luciene Aparecida, 1975-M181s **Sistemas de criação e linhagens de frangos de corte: Desempenho, rendimento, qualidade de carne e perfil de miosinas de cadeia pesada no músculo esquelético** / Luciene A- parecida Madeira. – Botucatu : [s.n.], 2008.

NICHELE, Fernanda Severo; WAQUIL, Paulo Dabdab; **Agroindústria familiar rural, qualidade da produção artesanal e o enfoque nas terias das convenções.** Santa Maria – RS. *Ciência Rural* vol.41 no.12 2011

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de Planejamento **estratégico: conceitos, metodologia e práticas.** São Paulo: Atlas, 2007.

PEREIRA, João Ricardo Alves; **Silagem de Milho com o Menor Custo se faz com Produtividade**, em 02 de junho de 2015. Disponível em:<  
<http://www.pioneersementes.com.br/blog/43/silagem-de-milho-com-menor-custo-se-faz-com-produtividade>. Acesso em 13/05/2016.

PERINARI, Ricardo Alessandro, Tereso, Mauro José Andrade and Bergamasco, Sônia Maria Pessoa Pereira, **A importância da fruticultura para os agricultores familiares da região de Jales-SP.** *Rev. Bras. Frutic.*, Jun 2008, vol.30, no.2, p.356-360. ISSN 0100-2945

PROBST, G.; RAUB, S.; ROMHART, K. **Gestão do conhecimento: os elementos construtivos do sucesso.** Porto Alegre: Bookman, 2002.

SANTOS, Maria Wanda dos. Alcir das Graças Paes Ribeiro, Lilian Santos Carvalho. **Criação de galinha caipira para produção de ovos em regime sem intensivo - Niterói:** Programa Rio Rural, 2009.

SEBRAE, **Elaboração de um Plano de Negócio/2013.** Disponível em:  
<[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)>. Acessado: 06/06/2016.

SOUSA, KLEBER ABREU; LORRAYNE, KENY, **Distrito Agroindustrial de Araguaína: um estudo sistêmico sobre o efetivo funcionamento do “Projeto Daiara”.** Araguaína; Simpoi, 2014

TURRIONI, João Batista, MELLO, Carlos Henrique Pereira; **Metodologia de pesquisa em engenharia de produção - Estratégias, métodos e técnicas para condução de pesquisas quantitativas e qualitativas.** Itajubá – MG. UNIFEI 2012

TZU, Sun. **A arte da guerra / Sun Tzu:** tradução de Sueli Barros Cassal. Porto Alegre: L&PM, 2007.