

CENTRO PAULA SOUZA

ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

PLATAFORMA NELLOR

Tupã-SP

2024

ANA CAROLINA RODRIGUES DE CARVALHO ALVES

GUILHERME MELLEIRO PONCIANO

IRIS LIMA BERNINI BARBOSA

JOSIANE CRISTIANE

LARISSA NATÁLIA DA SILVA IACIDA

MARIA JULIA DA SILVA LOPES

PLATAFORMA NELLOR

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso Técnico de Administração da ETEC Prof. Massuyuki Kawano, orientado pela Prof^a Roseli Aparecida Viscardi, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Tupã-SP

2024

ETEC PROF. MASSUYUKI KAWANO

Técnico em Administração

ANA CAROLINA RODRIGUES DE CARVALHO ALVES

GUILHERME MELLEIRO PONCIANO

IRIS LIMA BERNINI BARBOSA

JOSIANE CRISTIANE DA SILVA

LARISSA NATALIA DA SILVA IACIDA

MARIA JULIA DA SILVA LOPES

PLATAFORMA NELLOR

Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Profª. Roseli Aparecida Viscardi

Orientadora

Prof.

Avaliador

Prof.

Avaliador

Tupã, 03 de dezembro de 2024

É de inteira responsabilidade o conteúdo do trabalho apresentado pelo aluno. O(A) Professor(a) orientador(a), a Banca Examinadora e a Instituição não são responsáveis e nem endossam as ideias e o conteúdo do mesmo.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradecemos a Deus, por nos conceder forças e sabedoria nesta jornada. Aos nossos familiares e amigos por todo o apoio emocional e por acreditarem em nós.

Também somos gratos a professora e orientadora Roseli Aparecida pela paciência em incentivo e por nunca desistir do nosso trabalho e sempre nos orientou em cada passos dessa monografia, e aos colegas do curso, cujas as contribuições e troca de conhecimentos enriqueceram nosso aprendizado e nos motivaram a seguir em frente.

Agradecemos a instituição de ensino Etec Massuyuki Kawano – Centro Paula Souza, por colaborar com informações, apoio e recursos necessários para a realização deste trabalho.

Por fim, deixamos nosso sincero agradecimento a todos que, de alguma forma, fizeram parte desta caminhada. A cada um de vocês, nosso muito obrigado.

“Existe o risco que você não pode jamais correr, e existe o risco que você não pode deixar de correr”

(Peter Drucker

RESUMO

O segmento de plataformas digitais externas para a pecuária está em constante valorização, impulsionado pela expansão de novos conceitos no mercado. As plataformas e aplicativos voltados para negócios relacionados ao setor animal apresentam uma tendência de crescimento acentuado. O objetivo do estudo é a viabilidade da inserção de uma plataforma para a compra e venda de bovinos, com a apresentação das possibilidades de mercado com um plano de negócio, solucionando problema na comercialização dos animais de forma simples e prática. O conhecimento que é buscado para a realização do projeto foi baseado na metodologia de pesquisa bibliográfica, estudando diversos materiais e publicações. Entre os dias 23 a 27 de agosto de 2024, foi realizada uma pesquisa de mercado sobre a viabilidade da criação da plataforma Nellor, que atuará no ramo pecuário no estado de São Paulo, buscando atender a procura e o interesse do nosso público-alvo. A pesquisa foi conduzida por meio do Google Forms e divulgada através de plataformas como WhatsApp e redes sociais, contando com a participação de um público diverso da cidade de Tupã e região. O questionário teve como objetivo entender o perfil dos entrevistados em relação às tendências digitais, começando com uma análise de gênero para identificar os grupos mais engajados nesse ambiente. Os resultados mostraram uma predominância masculina, mas também destacaram a presença feminina, evidenciando que ambos os grupos estão conectados às transformações digitais. A análise desses dados foi fundamental para ajustar nossas estratégias e garantir sucesso da Plataforma Nellor. Planejamos um investimento significativo, proveniente de capital próprio dos sócios, estamos plenamente cientes dos desafios que envolvem a acessibilidade de plataformas digitais no interior paulista, onde ainda existe certo receio em realizar compras e vendas online. No entanto, enxergamos essas situações como uma oportunidade para inovar e oferecer uma solução que agregue confiança e praticidade ao público. A Plataforma Nellor se posiciona como uma resposta moderna para o setor pecuário, unindo eficiência e segurança. Com uma abordagem estratégica e sólida, estamos certos de que a abordagem do projeto não apenas superará essas barreiras, mas também contribuirá com o mercado de forma sustentável e lucrativa.

Palavras-chaves: Pecuarista, Bovinos, Plano de negócio, Lucratividade, Vendas

ABSTRACT

The segment of external digital platforms for livestock farming is constantly increasing in value, driven by the expansion of new concepts in the market. Platforms and applications aimed at businesses related to the animal sector show a marked growth trend. The objective of the study is the feasibility of inserting a platform for the purchase and sale of cattle, with the presentation of market possibilities with a business plan, solving problems in the commercialization of animals in a simple and practical way. The knowledge sought to carry out the project was based on bibliographic research methodology, studying various materials and publications. Between August 23rd and 27th, 2024, market research was carried out on the feasibility of creating the Nellor platform, which will operate in the livestock sector in the state of São Paulo, seeking to meet the demand and interest of our target audience. The research was conducted using Google Forms and disseminated through platforms such as WhatsApp and social networks, with the participation of a diverse audience from the city of Tupã and the region. The questionnaire aimed to understand the profile of respondents in relation to digital trends, starting with a gender analysis to identify the groups most engaged in this environment. The results showed a male predominance, but also highlighted the female presence, showing that both groups are connected to digital transformations. The analysis of this data was essential to adjust our strategies and ensure the success of the Nellor Platform. We plan a significant investment, coming from the partners' own capital, and we are fully aware of the challenges involving the accessibility of digital platforms in the interior of São Paulo, where there is still some revenue from making online purchases and sales. However, we see these situations as an opportunity to innovate and offer a solution that adds confidence and practicality to the public. The Nellor Platform positions itself as a modern answer for the livestock sector, combining efficiency and safety. With a strategic and solid approach, we are confident that the project approach will not only overcome these barriers, but also contribute to the market in a sustainable and profitable way.

Keywords: Cattle rancher, Cattle, Business plan, Profitability, Sales

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Plataforma Nellor.....	31
Figura 2 – Logo.....	31
Figura 3- Layout escritório sede da plataforma	34

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Síntese para estruturação do método científico.....	17
Quadro 2 – Cronograma.....	18
Quadro 3 – Fundador 1.....	20
Quadro 4 – Fundador 2.....	20
Quadro 5 – Fundador 3.....	21
Quadro 6 – Fundador 4.....	21
Quadro 7 – Fundador 5.....	21
Quadro 8 – Fundador 6.....	22
Quadro 9 - Nomes dos Fundadores e capital integralizado.....	22
Quadro 10 - Análise dos Concorrentes.....	24
Quadro 11 - Análise dos Fornecedores.....	25
Quadro 12 - Localização da empresa.....	33
Quadro 13 - Avaliação estratégica.....	42

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Questão 1: Qual o seu gênero?.....	27
Gráfico 2: Questão 2: Qual cidade você mora?.....	28
Gráfico 3: Qual sua faixa etária?.....	28
Gráfico 4: Você venderia seu gado em plataformas digitais?.....	28
Gráfico 5: Você confiaria em usar uma nova plataforma?.....	29
Gráfico 6: Você indicaria a plataforma para conhecidos que atuam no ramo pecuário?.....	29

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Maquinários e Equipamentos.....	35
Tabela 2: Móveis e Utensílios.....	36
Tabela 3: Estimativa do Faturamento da Empresa.....	37
Tabela 4: Estimativa do Custo Variável.....	38
Tabela 5: Custo Total Mensal e Anual.....	39
Tabela 6: Capital de Giro.....	39
Tabela 7: Descrição dos Investimentos.....	40
Tabela 8: Fontes de Recursos.....	40
Tabela 9: Estimativa do Custo com Depreciação.....	40
Tabela 10: Demonstrativo de Resultados do Exercício-DRE.....	41
Tabela 11: Ponto de Equilíbrio.....	41
Tabela 12: Prazo de Retorno de Investimento.....	42

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	15
2	REVISÃO DE LITERATURA.....	16
2.1	Contexto histórico sites de comercialização de gado.....	16
2.2	Tendências do mercado.....	17
3	METODOLOGIA DE PESQUISA.....	17
3.1	Cronograma	18
4	PLANO DE NEGÓCIOS.....	19
4.1	Descrição da Empresa.....	19
4.2	Fonte de Recursos.....	23
4.3	Análise de Mercado	23
4.3.1	Análise dos Clientes.....	23
4.3.2	Análise de Concorrente	24
4.3.3	Análise dos Fornecedores.....	25
4.3.4	Pesquisa de Mercado.....	35
4.3.5	Descrição dos Principais Produtos.....	30
4.3.6	Preço	31
4.3.7	Estratégias Promocionais	32
4.3.8	Estrutura de Comercialização.....	32
4.3.9	Localização da Empresa.....	33
4.4	Plano Operacional	34
4.4.1	Layout do escritório	34
4.4.2	Capacidade Produtiva.....	35
4.4.3	Necessidade de Pessoal	35
4.5	Plano Financeiro.....	35
4.5.1	Estimativa dos Investimentos Fixos.....	35
4.5.2	Estimativa do faturamento da empresa	37

4.5.3	Estimativa de custo variável	38
4.5.4	Estimativa dos Custos Fixos Mensal e Anual.....	39
4.5.5	Capital de Giro.....	39
4.5.6	Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE.....	41
4.5.7	Ponto de Equilíbrio.....	41
4.5.8	Avaliação estratégica.....	42
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	43
	REFERÊNCIAS.....	44
	APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	45
	APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO.....	49
	APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS.....	51

1 INTRODUÇÃO

O mercado de compra e venda de gado no país sempre ocorreu, com o passar dos anos e o avanço da tecnologia, as plataformas e aplicativos em geral começaram a surgir, movimentando a economia brasileira. O projeto Plataforma Nellor foi pensado para facilitar e agilizar o tempo de vendedores e compradores de bovinos. Observando o atual cenário global, notamos uma alta margem de crescimento no mercado de plataformas e da pecuária.

De acordo com o site Portal Agronegócio (2023) as plataformas de Negócio Animal, assegura ser uma solução inovadora e ágil entre compradores e vendedores de bovinos e equinos.

A criação de uma plataforma de venda de gado para a alta paulista tem por objetivo mitigar o tempo de venda e compra do gado e contribuindo por melhores negociações, outro ponto importante na observação da oportunidade em desenvolver a plataforma é termos um integrante da equipe com o conhecimento prático e orientar quais as necessidades dos pecuaristas.

A Plataforma Nellor terá o serviço de compra e venda de bovinos, porém dentro da plataforma terá algumas consultorias em formas de vídeo, nessas consultorias vai estar explicando para pessoas que queiram investir no ramo da pecuária sobre como criar gado, em geral, ensinando melhores caminhos para tornar-se bem sucedido nesse âmbito. Interligado juntamente a essas consultorias, teríamos também um interprete de libras, para assim facilitar as demais pessoas com determinadas necessidades a acessar a plataforma.

O objetivo seria implementar a plataforma focada aos agropecuários do estado de São Paulo, pois a acessibilidade ao catalogo e a compra e venda tornaria mais fácil, sendo a aproximação um fator essencial para auxiliar no transporte.

Em vista disso, sobre a viabilidade da inserção de uma plataforma para a compra e venda de bovinos, na nossa opinião a possibilidade é sim viável, contudo, com um bom plano de negócio e um financeiro estável e compatível para impulsionar a nossa idealização.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Segundo o site Rdstation (24/04/2024), o plano de negócios nada mais é que uma forma mais utilizada para se tirar um empreendimento do papel e também para definir o modelo, a estratégia, os recursos e as pessoas. Planejamento do negócio, com ele é mais fácil traçar perspectivas de crescimento e prever possíveis cenários.

2.1 Contexto histórico sites de comercialização de gado

O mercado de compra e vende gado no país sempre ocorreu, atualmente a o digital está presente nesta ação, o Web Gado é um aplicativo criado por Marcos Fernando Marçal dos Santos que foi lançado em 16/06/2016 em São Paulo, sendo que dia 5 de junho já estava disponível nas lojas Apple Store e Google Play. Com o propósito de unir a ponta compradora de bezerros e bois com a vendedora, sem intermediários. Funcionará nos moldes de site de compra e venda, a pessoa interessada em vender tira foto e vídeos preenche os dados escolhe a região que vai pretende comercializar o gado, a pessoa interessada em comprar entra no site e fecha o negócio diretamente com o dono na sequência da negociação decidem como será a entrega. O anunciante será julgado pelos próprios compradores a fim de excluir os que não são honestos. (GLOBORURAL, 2016) De acordo com o site Portal Agronegócio (2023) a plataforma Negócio Animal assegura ser uma solução inovadora e ágil entre compradores e vendedores de gado e equinos, o Brasil possui mais de 5 mil cavalos. A plataforma oferece métodos positivos e se diferencia de outras plataformas no mercado, como analisar se o comprador tem crédito, caso não tenha a plataforma recomendará que a compra seja feita á vista, conta com o preenchimento de um contrato com data e valor da negociação e forma de pagamento contando com uma assinatura digital com validade jurídica, caso esta negociação converta se em boleto a plataforma tem parceria com um banco digital, o CEO do app explica que este dinheiro fica apenas entre as partes em transação não passa pelo Negócio Animal. O app encontrasse disponível, com tudo os idealizadores tem o intuito além das vendas e compras uma interação entres os usuários que este possam trocar informações gerando uma experiência positiva as partes.

2.2 Tendências do mercado

Segundo o site Sucesso no Campo (2024), plataforma e aplicativos de negócio animal tem uma tendência alta de crescimento, de acordo com eles o objetivo é ter captação de R\$ 1,5 milhão, para ampliação de ferramentas ligadas a plataformas

3 METODOLOGIA DE PESQUISA

Quadro 1- Síntese para estruturação do método científico

Síntese para estruturação do método científico	
Critérios de classificação	Atributos metodológicos
Tipo de conhecimento	O conhecimento que é buscado para a realização do projeto é científico. Pois foi analisado uma inovação para o mercado de compra e venda de bovinos.
Natureza da pesquisa	A natureza do projeto é aplicada, pois nosso projeto constrói soluções de problemas, que tenha finalidade de aplicar esses conceitos no mundo atual.
Objetivo	O objetivo está sendo exploratório e descritiva.
Abordagem	A abordagem do projeto é a quali - quantitativa.
Técnicas e ferramentas de coleta de dados	Aplicação de um questionário por meio do Google Forms.
Amostra	15 respondentes da pesquisa.
Objeto de análise	Tem como objetivo em analisar a viabilidade de abertura de uma plataforma.

Foco de análise	Análise por meio da estrutura de um plano de negócio com o objetivo de identificar se é viável a abertura da plataforma Nellor no estado de São Paulo.
Sujeito de análise	Cientes pecuaristas.
Forma de análise dos dados obtidos	Será analisado de forma de gerar gráficos.
	Análise dos dados de pesquisa de mercado por meio de estatística
	Análise das estratégias por meio das ferramentas SWOT e CANVAS. Análise financeira
	Descritiva.
	Subjetiva.

Fonte: Elaborado pelos autores

3.1 Cronograma

3.2 Quadro 2 - Cronograma

Etapas	Meses					
	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Introdução						
Revisão de Literatura						
Plano de Negócios						
Fonte de Recursos						
Análise de Mercado						
Pesquisa de Mercado						
Plano de Marketing						
Plano Operacional						
Plano Financeiro						
Avaliação Estratégica						

Apresentação

Fonte: Elaborado pelos autores

4 PLANO DE NEGÓCIOS

Um das nossas inovações seria nosso marketing, procuraríamos patrocinadores para leilões de gados, televisões e até influenciadores digitais, gerando um impacto incremental.

Utilizaremos como ferramenta de marketing, a criação de um jingle do nosso negócio.

Plataforma de compra e venda de bovinos, uma de nossas inovações seria modelos de negócios, parceria com veterinários da região, onde nossa plataforma seja indicada para o pecuarista que esteja á procura de bovinos.

Para englobar nossa plataforma haverá uma consultoria de pastagens, recomendação de reforma.

Pensamos em algo voltado para pessoas que queiram investir na área pecuarista, porém não compreendem, assim teríamos uma consultoria para explicar sobre o ramo, indicar uma raça de bovinos para que ele possa começar (modelo de negócio).

Consideramos a hipótese de ter um portfólio, onde consiste o calendário de vacinação, na qual mostra as datas de aplicação de vacinas, tanto quanto idade e sexo (modelo de negócio).

4.1 Descrição da Empresa

Nome da Empresa PLATAFORMA NELLOR LTDA

Nome Fantasia: PLATAFORMA NELLOR

CNPJ: 50.400.848-0001-00

Missão: Organizar as informações do mundo da pecuária, e torna-la mais acessíveis e uteis, através da nossa plataforma.

Visão: Nosso objetivo é ser reconhecida como uma das melhores plataformas de compra e venda de bovinos, e oferecer aos nossos clientes e parceiros uma relação duradoura e com responsabilidade socioambiental.

Valores: Transparência, sustentabilidade, inovação, ética.

Setor de Atividade: O setor de atuação da empresa Plataforma Nellor será na prestação de serviço no mercado agropecuário.

Forma Jurídica: A empresa irá se enquadrar na Sociedade Limitada Ltda

Enquadramento Tributário: O enquadramento tributário será Simples Nacional, que é um regime tributário diferenciado, simplificado e previsto na Lei Complementar n^o 123, de 14.12.2006.

Dados dos fundadores:

Quadro 3 – Fundador 01

Fundador 01	
Nome: Ana Carolina Rodrigues De Carvalho Alves	
Endereço: Rua Lelio Pizza, 345	Cidade/Estado: Tupã- SP
E-mail: etectupa401@gmail.com	Telefone: 14 99888-0099

Fonte: elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 01- Administração e Recursos Humanos

Quadro 4 – Fundador 02

Fundador 02
Nome: Guilherme Melleiro Ponciano

Endereço: Rua Marcio Braulio, 897	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: etectupa401@gmail.com	Telefone: 14 99873-9087

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 02- Gerente Geral

Quadro 5 – Fundador 03

Fundador 03	
Nome: Iris Lima Bernini Barbosa	
Endereço: Rua Antônio Vaz, 120	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: etectupa@gmail.com	Telefone: 14 99855-5431

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 03- Gerente de Vendas

Quadro 6 – Fundador 04

Fundador 04	
Nome: Josiane Cristiane Da Silva	
Endereço: Rua Palma, 10	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: etectupa@gmail.com	Telefone: 14 99132-8954

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 04- Contabilidade

Quadro 07 – Fundador 05

Fundador 05	
Nome: Larissa Natalia Da Silva Iacida	
Endereço: Rua João Gomes, 153	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: etectupa@gmail.com	Telefone: 14 99131-0966

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 05- Vendas e Negociações

Quadro 08- Fundador 06

Fundador 06	
Nome: Maria Julia Da Silva Lopes	
Endereço: Rua Dracena, 243	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: etectupa@gmail.com	Telefone: 14 99878-0641

Fonte: Elaborado pelos autores

Atribuição e Formação do Fundador 06- Analista de Marketing

Capital Social

Quadro 9 - Nomes dos Fundadores e capital integralizado

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Ana Carolina Rodrigues De Carvalho Alves	R\$20.000,00
Guilherme Melleiro Ponciano	R\$20.000,00
Iris Lima Bernini Barbosa	R\$20.000,00
Josiane Cristiane Da Silva	R\$20.000,00
Larissa Natalia Da Silva Iacida	R\$20.000,00
Maria Julia Da Silva Lopes	R\$20.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

4.2 Fonte de Recursos

Nosso empreendimento virá do capital dos sócios que será 20.000,00 (vinte mil) de cada sócio.

Planejamos um investimento de R\$120.000,00 (cento e vinte mil) que será utilizado para adquirir tecnologia e infraestrutura necessária para operação da plataforma, como servidores software de gerenciamento, mobília e computadores, cobrir custos de abertura da empresa, garantir o capital de giro. Esses recursos serão fundamentais para o crescimento do nosso empreendimento.

4.3 Análise de Mercado

A empresa Nellor será uma plataforma de compra e venda de bovinos que abrangerá o estado de São Paulo, onde há uma grande concentração de pecuaristas. A empresa será totalmente online e com fácil acesso e oferecerá suporte a compradores e vendedores fornecendo informações sobre o gado disponível na plataforma para negociação, dados sobre genética, peso, saúde e localização. Na venda, o sistema facilitará a negociação e a formalização entre as partes, garantindo a segurança da transação e as condições acordadas. O canal de distribuição terá como parceiros freteiros especializados localizados em toda região, onde os compradores entrarão na plataforma e encontrarão o freteiros mais próximo à sua região. A plataforma também oferecerá consultorias para pessoas que queiram investir no ramo da pecuária, onde terá como informações, as melhores raças de bovinos, manejo, tipos de pastagens e calendário de vacinação. Terá disponível na plataforma intérpretes de libras para abranger todo o público

4.3.1 Análise dos Clientes

De acordo com pesquisa realizada foi possível analisar que a plataforma terá um público específico, os pecuaristas, com uma faixa etária entre os 18 a 30 anos, com predominância masculina, a maioria de nossos clientes residem no município de Tupã/SP. Muitos já utilizam plataformas digitais de compra e venda de gado, porém estão à procura de novas empresas atuantes nesse ramo, que sejam seguras e confiáveis. Sendo assim, tendo uma boa porcentagem de sucesso, grande parte das pessoas indicariam para conhecidos o uso da plataforma.

4.3.2 Análise dos Concorrente

Quadro 10 - Análise dos Concorrentes

Concorrentes	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
Compre Gados	Muito bom	R\$23 5,00@	Á vista ou 30 dias.	Bom	Compra e venda de boi gordo.
Gado Certo	Muito bom	Macho R\$250,00@ Fêmea R\$200,00@	Á vista, á prazo no cartão.	Muito bom	Compra e venda de gados.
MF Rural	Muito bom	R\$10 .000,00 a Unidade	Pix, boleto, cartão de crédito e debito	Muito bom	Compra e venda de gado e produtos agropecuários.
Gado Fácil	Bom	R\$20 4,00@	Cartão de crédito, boleto, débito online e depósito em conta	Muito bom	Compra e venda de bovinos, equinos e ovinos.

Mercado do gado	Muito bom	R\$16.000,00 a Unidade	Cartão ou pix	Muito bom	Compra e venda de vacas, e novilhas.
Googado	Bom	R\$1.483,00 por animal	Cartão de crédito e débito	Bom	Compra e venda de vacas.

Fonte: Elaborado pelos autores

Conclusão da Análise dos Concorrentes: De acordo com nossa análise podemos observar que os concorrentes Googado e Mercado do gado, se limitam apenas a vacas e novilhas. Observamos também que os concorrentes Compre Gados e Gado Certo oferece apenas o serviço de compra e venda de boi gordo e gados. Os dois principais concorrentes seriam MF Rural, pois oferece o serviço de compra e venda de gado em geral e produtos agropecuários, e Gado Fácil, que abrange o serviço de venda e compra de bovinos, equinos e ovinos.

4.3.3 Análise dos Fornecedores

O mercado fornecedor compreende todas as pessoas e empresas que irão fornecer as matérias-primas e equipamentos utilizados para a fabricação ou venda de bens e serviços.

Quadro 11 - Análise dos Fornecedores

Ordem	Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização do Fornecedor
1	DELL	Computador	R\$4.999,00	À vista	Pronta entrega	Tupã/SP

2	Samsung	Celular	R\$2.249, 10	À vista	Pronta entrega	Tupã/SP
3	Vivo	Internet	R\$329,9 0	Mensal	Mensal	Tupã/SP
4	Lacostec	Infraestrut tura (TI)	R\$4.828, 32	Boleto 30 dias	2 dias úteis	Tupã/SP
5	Banco do Brasil	Seguro	R\$43,48	Mensal	Pronta entrega	Tupã/SP
6	MigoNet	Internet	R\$	Mensal	5 dias úteis	Tupã/SP

Fonte: Elaborado pelos autores

Analisando os fornecedores, optamos por duas opções de internet Vivo e MigoNet, caso uma delas ocorra oscilações temos uma segunda opção, visando também que são ótimas internets com valores acessíveis.

Como braço direito, escolhemos como fornecedores DELL e Samsung para computadores e celulares, visando que são aparelhos eletrônicos com ótimas qualidades e com bom custo benefício.

Para infraestrutura escolhemos a empresa Lacostec que visa um ótimo retorno interno e externo com ótimas condições de pagamento e prazo de entrega eficaz.

Analisando a empresa Nellor, vimos que teremos equipamentos de alto custo e que são essenciais para o funcionamento da mesma, nesse caso, encontramos no Banco do Brasil uma ótima opção de seguro empresarial de pronta entrega e de valores acessíveis.

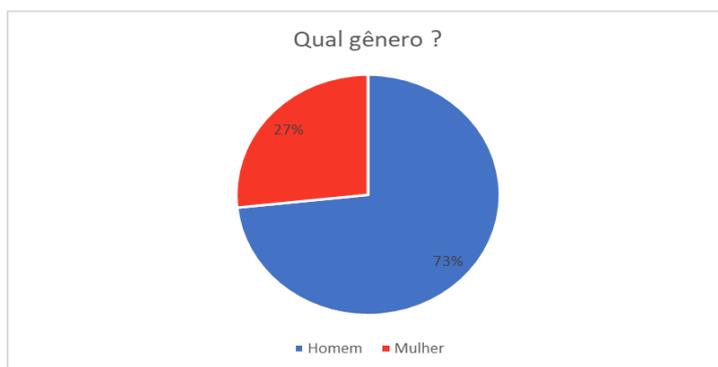
4.3.4 Pesquisa de Mercado

Entre os dias 23 a 27 de agosto de 2024, foi realizada uma pesquisa de mercado sobre a viabilidade da criação da plataforma Nellor, que atuará no ramo pecuário no estado de São Paulo, buscando atender a procura e o interesse do nosso público-alvo. Essa pesquisa foi desenvolvida por meio do Google Forms, e divulgada pelo WhatsApp e redes sociais, e contou com a participação de 15 pessoas de Tupã e região.

Iniciamos o questionário perguntando sobre qual gênero, na busca de conhecer o público apto as tendencias digitais, o Gráfico 1 mostrou que o público entrevistado 73,3% são homens e 26,7% são mulheres.

Gráfico 1 – Gênero

1. Qual gênero?



Fonte: Elaborado pelos autores

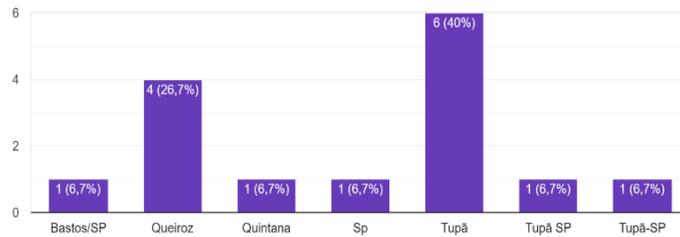
O próximo gráfico foi questionado a cidade onde reside os entrevistados, sendo a maioria moradores da cidade de Tupã com 53,4%, Queiroz com 26,7%, Bastos com 6,7%, Quintana com 6,7% e São Paulo com 6,7%.

Gráfico 2 – Cidade

2. Qual cidade você mora?

Qual cidade você mora?

15 respostas



Fonte: elaborado pelos autores

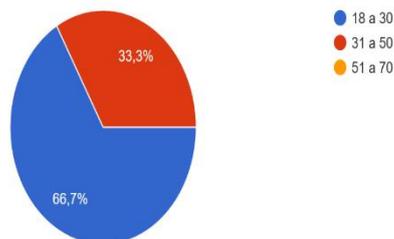
A próxima questão abordada teve por objetivo identificar a faixa etária do público com o interesse de conhecer a plataforma. Por meio disso, mostrou-se que o maior número de respostas variou entre 18 aos 30 anos, com a porcentagem de 66,7%. Conclui-se que nosso público seria jovens e adultos.

Gráfico 3 – Faixa etária

3. Qual sua faixa etária?

Qual sua faixa etária de idade?

15 respostas



Fontes: elaborado pelos autores

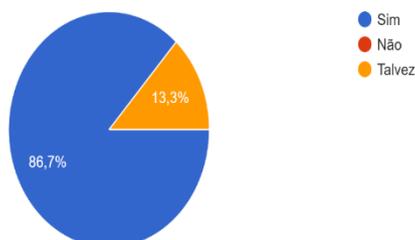
No próximo gráfico é questionado se futuros usuários da plataforma, venderiam gado digitalmente, tendo uma porcentagem de 86,7% de respostas positivas, e 13,3% de respostas dadas como talvez, não houveram respostas negativas.

Gráfico 4 – Você venderia seu gado em plataformas digitais

4. Você venderia seu gado em plataformas digitais?

Se você fosse pecuarista, você venderia seu gado em uma plataforma digital de compra e venda de bovinos?

15 respostas



Fonte: elaborado pelos autores

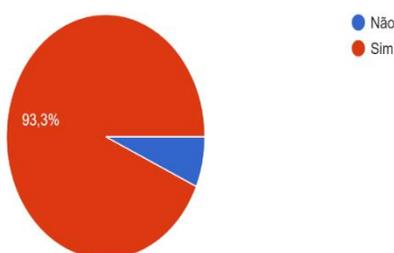
A respeito das respostas obtidas pelo gráfico 5, sobre a confiança perante novas plataformas de compra e venda de bovinos, a porcentagem de maior índice é de que 93,3% das pessoas confiariam na nova plataforma, e que 6,7% não.

Gráfico 5 – Confiança da plataforma

5. Você confiaria em usar uma nova plataforma?

Você confiaria em usar uma plataforma nova no mercado?

15 respostas



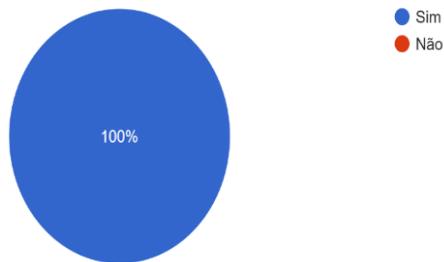
Fonte: elaborado pelos autores

As respostas obtidas no próximo gráfico (Gráfico 6), trata-se sobre se as pessoas indicariam a plataforma para conhecidos ou amigos que atuam no ramo pecuário, tendo a porcentagem 100% positiva.

Gráfico 6 – Indicação da plataforma

6. Você indicaria a plataforma, para conhecidos que atuam no ramo pecuário?

Você indicaria a plataforma, para algum amigo ou conhecido que atua na área?
15 respostas



Fonte: elaborado pelos autores

4.3.5 Descrição dos Principais Serviços

A Plataforma Nellor de compra e venda de bovinos oferece uma gama de serviços no intuito de contribuir no comércio entre produtores e compradores.

Cadastro de Animais: Permite aos produtores registrar seus bovinos com informações detalhadas, como raça e outras características específicas.

Certificados de Origem: Oferece a possibilidade de anexar fotos e certificados de origem dos animais, garantindo a confiabilidade e autenticidade das informações.

Veterinários online: suporte especializado com acesso a veterinários certificados para consultas sobre a saúde e bem estar dos animais.

Sistema de avaliação: Os compradores para assegurar transparência e confiança nas negociações, cada transação permite o fornecimento de feedback, auxiliando outros usuários a tomarem decisões mais informadas.

Frete: Facilita o transporte do gado ao indicar a empresa terceirizada mais próxima da região negociada, contribuindo para a eficiência e conveniência das partes envolvidas.

Vídeos Institucionais: A plataforma oferece uma série de vídeos educativos para aqueles interessados em atuar no mercado da pecuária. Os vídeos abordam temas como manejo de pastagens, criação e cuidados com o gado, seleção de raças, alimentação adequada, saúde animal e práticas sustentáveis. Além disso, são apresentados conteúdos sobre a reprodução, bem-estar dos animais e técnicas para maximizar a produtividade e qualidade do rebanho. Esses recursos são essenciais para quem deseja se aprofundar no setor e adotar as melhores práticas na criação de gado.

Serviço de pagamento: No cartão de crédito, boleto, pix e transferência bancária.

Figura 1 – Plataforma Nellor



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 2 – Logo



Fonte: Elaborada pelos autores

4.3.6 Preço

Sobre o valor atual no mercado, podendo ocorrer variações do preço ao decorrer do tempo pois, o mercado bovino está em constante mudanças de valores.

Os preços dos bezerros e bois, variam de R\$1.500,00 a R\$3.000,00 dependendo do peso e da raça do gado, se for vacas variam de R\$4.000,00 a R\$5.000,00. E se for vacas leiteiras, acima de R\$6.000,00, dependendo do peso e

das raças. Desta forma a plataforma nellor tem pacotes semanal, mensal e anual a ser pago um valor de R\$16,64 por cabeça de gado vendido, a plataforma ainda conta com comissão de média de 190,00 mensal.

As formas de pagamentos seriam PIX, cartão de débito e crédito, todas feitas através da plataforma.

4.3.7 Estratégias Promocionais

No estágio inicial do projeto, não serão programadas estratégias de promoção, uma vez que o objetivo principal da plataforma é proporcionar aos clientes uma experiência marcada pela praticidade e agilidade. A intenção é evitar qualquer interferência nos valores dos produtos, mantendo a transparência e o respeito às condições de mercado. Dessa forma, o foco está em atrair usuários por meio da eficiência e facilidade oferecidas, consolidando a confiança e destacando a funcionalidade do serviço como diferencial.

4.3.8 Estrutura de Comercialização

A empresa Nellor será uma plataforma de compra e venda de bovinos que abrangerá o estado de São Paulo, onde há uma grande concentração de pecuaristas. A empresa será totalmente online e com fácil acesso e oferecerá suporte a potenciais compradores e vendedores com informações sobre o gado disponível, como dados sobre genética, peso, saúde e localização. Na venda, o sistema facilitará a negociação e a formalização entre as partes, garantindo a segurança da transação e as condições acordadas. O canal de distribuição terá como parceiros freteiros especializados localizados em toda região, onde os compradores entrarão na plataforma e

encontrarão o freteiro mais próximo á sua região. A plataforma também oferecerá consultorias para pessoas que queiram investir no ramo da pecuária, onde terá como informações, as melhores raças de bovinos para cada manejo, tipos de pastagens e calendário de vacinação. Terá disponível na plataforma intérpretes de libras para abranger todo o público.

4.3.9 Localização da Empresa

Quadro 12 – Localização da empresa

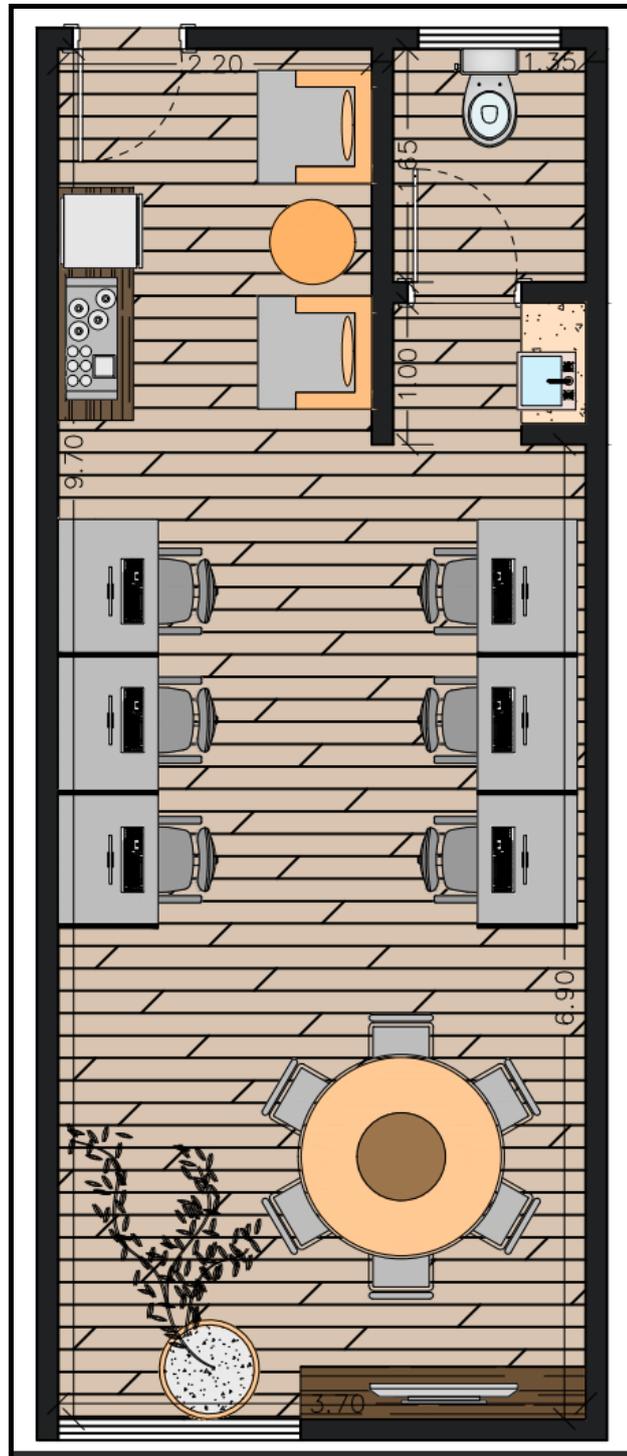
Endereço da Empresa: Rua Piratinins, 35463	
Bairro: Vila Tupã Mirim	Cidade/Estado:Tupã/SP
Telefone/Fax: (14) 3488-8891	

Fonte: Elaborado pelos autores

A escolha do local pela empresa Nellor, deve-se pelo fato de baixo fluxo de movimento, sendo um local tranquilo, de fácil acesso e com uma boa estrutura organizacional.

4.4 Plano Operacional

4.4.1 Figura 1- Layout escritório sede da plataforma



Fonte: Elaborado pelo Arquiteto Wilson Júnior

4.4.2 Capacidade Produtiva

Nossa capacidade produtiva será de acordo com a demanda do mercado, por ser uma plataforma de serviço. Sendo que somos uma plataforma fornada de equipe preparada para atender inúmeros clientes.

4.4.3 Necessidade de Pessoal

De acordo com o projeto, os sócios que integram a empresa irão assumir as funções permitidas para o funcionamento inicial, eliminando a necessidade de contratação de funcionários. Essa abordagem permite reduzir os custos operacionais e concentrar os recursos disponíveis no desenvolvimento da plataforma e na melhoria contínua dos serviços oferecidos. Além disso, a divisão de responsabilidades entre os sócios garante maior controle sobre as atividades, favorecendo a tomada de decisões estratégicas e a construção de uma base sólida para o crescimento futuro

4.5 Plano Financeiro

4.5.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

A – Máquinas e equipamentos

Tabela 1- Máquinas e equipamentos

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
COMPUTADOR	6,00	R\$ 4.999,00	R\$ 29.994,00
CELULAR	2,00	R\$ 2.249,10	R\$ 4.498,20

NOTEBOOK	2,00	R\$ 2.299,00	R\$ 4.598,00
ROTEADORES ZTE H199A	3,00	R\$ 229,90	R\$ 689,70
AR CONDICIONADO	2,00	R\$ 1.499,00	R\$ 2.998,00
TELEVISÃO	1,00	R\$ 2.279,00	R\$ 2.279,00
PLANO VIVO	1,00	R\$ 99,99	R\$ 99,99
RACK 4U	1,00	R\$ 299,50	R\$ 299,50
CONECTORES DE REDE	60,00	R\$ 1,99	R\$ 119,40
SWITCH 16P TPLINK GIGABIT	2,00	R\$ 649,99	R\$ 1.299,98
CABO DE REDE	150,00	R\$ 3,41	R\$ 511,50
KEYSTONE E KEYSTONE ESPELHO	3,00	R\$ 45,99	R\$ 137,97
IMPRESSORA	2,00	R\$ 449,00	R\$ 898,00
TOTAL			R\$ 48.423,24

Fonte: Elaborado pelos autores

B – Móveis e utensílios

Tabela 2 - Móveis e utensílios

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
MESA DE ESCRITÓRIO	1,00	R\$ 2.833,00	R\$ 2.833,00
MESA DE REUNIÃO	1,00	R\$ 730,55	R\$ 730,55
CADEIRAS	12,00	R\$ 179,00	R\$ 2.148,00
CAFETEIRA	1,00	R\$ 759,00	R\$ 759,00
BEBEDOURO	1,00	R\$ 749,00	R\$ 749,00
ESTANTE	1,00	R\$ 384,99	R\$ 384,99
FRIGOBAR	1,00	R\$ 999,00	R\$ 999,00
VASO DE PLANTA	1,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00
TOTAL			R\$ 8.683,54

Fonte: Elaborado pelos autos

4.5.2 Estimativa do faturamento da empresa

Tabela 3 - Estimativa do faturamento da empresa

ESTIMATIVA DE VENDAS NO 1º ANO

ANO	MESES	PACOTE MENSAL		PACOTE SEMESTRAL		PACOTE ANUAL		COMISSÕES MÉDIAS		QUANTIDADE VENDIDA	FATURAMENTO
		VENDAS	PREÇO	VENDAS	PREÇO	VENDAS	PREÇO	VENDAS	PREÇO		
			R\$ 16,64		R\$ 16,64		R\$ 16,64		R\$ 190,00		
2024	Janeiro	7	R\$ 66,56	5	R\$ 83,20	5	R\$ 83,20	100	R\$ 19.000,00	117	R\$ 19.232,96
2024	Fevereiro	9	R\$ 149,76	4	R\$ 66,56	5	R\$ 83,20	200	R\$ 38.000,00	218	R\$ 38.299,52
2024	Março	10	R\$ 166,40	3	R\$ 49,92	4	R\$ 66,56	300	R\$ 57.000,00	317	R\$ 57.282,88
2024	Abril	13	R\$ 216,32	3	R\$ 49,92	4	R\$ 66,56	300	R\$ 57.000,00	320	R\$ 57.332,80
2024	Maio	53	R\$ 881,92	2	R\$ 33,28	8	R\$ 133,12	600	R\$ 114.000,00	663	R\$ 115.048,32
2024	Junho	18	R\$ 299,52	1	R\$ 16,64	6	R\$ 99,84	400	R\$ 76.000,00	425	R\$ 76.416,00
2024	Julho	18	R\$ 299,52	1	R\$ 16,64	7	R\$ 116,48	400	R\$ 76.000,00	426	R\$ 76.432,64
2024	Agosto	13	R\$ 216,32	1	R\$ 16,64	6	R\$ 99,84	300	R\$ 57.000,00	320	R\$ 57.332,80
2024	Setembro	11	R\$ 183,04	1	R\$ 16,64	6	R\$ 99,84	300	R\$ 57.000,00	318	R\$ 57.299,52
2024	Outubro	28	R\$ 465,92	3	R\$ 49,92	7	R\$ 116,48	500	R\$ 95.000,00	538	R\$ 95.632,32
2024	Novembro	28	R\$ 465,92	8	R\$ 133,12	8	R\$ 133,12	500	R\$ 95.000,00	544	R\$ 95.732,16
2024	Dezembro	25	R\$ 416,00	12	R\$ 199,68	5	R\$ 83,20	300	R\$ 57.000,00	342	R\$ 57.698,88
TOTAL		233	R\$ 3.827,20	44	R\$ 732,16	71	R\$ 1.181,44	4200	R\$ 798.000,00	4548	R\$ 803.740,80

Fonte: Elaborado pelos autores

4.5.3 Estimativa do custo variável

Tabela 4 – Estimativa do custo variável

CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO			
DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL R\$
1. IMPOSTOS			
IMPOSTOS FEDERAIS			
SIMPLES	19 %	R\$ 803.740,80	R\$ 152.710,75
IRPJ		R\$ 803.740,80	R\$ -
PIS		R\$ 803.740,80	R\$ -
COFINS		R\$ 803.740,80	R\$ -
CSLL		R\$ 803.740,80	R\$ -
IMPOSTOS ESTADUAIS			
ICMS		R\$ 803.740,80	R\$ -
IMPOSTOS MUNICIPAIS			
ISS- IMPOSTO SOBRE SERVIÇO		R\$ 803.740,80	R\$ -
SUBTOTAL 1			R\$ 152.710,75
2. GASTOS COM VENDAS			
COMISSÕES		R\$ 803.740,80	R\$ -
PROPAGANDA	0,03%	R\$ 803.740,80	R\$ 241,12
TAXA DE ADM. DO CARTÃO	0,50%	R\$ 803.740,80	R\$ 4.018,70
SUBTOTAL 2			R\$ 4.259,83
TOTAL (SUBTOTAL 1 + 2)			R\$ 156.970,58
CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO (POR UNIDADE)			R\$ 34,51

Fonte: Elaborado pelos autores

4.5.4 Estimativa dos Custos Fixos Mensal e Anual

Tabela 8 - Custo total mensal e anual

DESCRIÇÃO	CUSTO MENSAL (R\$)	CUSTO ANUAL (R\$)
Aluguel	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00
IPTU	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00
Água	R\$ 60,00	R\$ 720,00
Energia Elétrica	R\$ 130,00	R\$ 1.560,00
Plano de celular	R\$ 99,00	R\$ 1.188,00
Honorário do contador	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Pró- Labore	R\$ 30.000,00	R\$ 360.000,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
INSS sobre Pro Labore	R\$ 3.300,00	R\$ 39.600,00
Material de limpeza	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
Materia de escritório	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
Serviços de terceiros	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
Outras despesas		R\$ -
Internet Migo	R\$ 149,90	R\$ 1.798,80
TOTAL	R\$ 38.088,90	R\$ 457.066,80
	R\$ 39.000,90	R\$ 457.066,80

Fonte: Elaborado pelos autores

4.5.5 Capital de Giro

Tabela 9 – Capital de Giro

custo fixo mensal	r\$ 39.000,90
custo variável mensal	r\$ 13.080,88
custo total da empresa	r\$ 52.081,78

custo total diário	r\$	1.736,06
necessidade líquida de capital de giro (em dias)	13	
total	r\$	21.700,74

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 10 - Descrição dos investimentos

Total dos investimentos fixos	R\$	57.106,78
Total dos investimentos pré-operacionais	R\$	38.844,97
Total dos investimentos	R\$	95.951,75

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 11 - Fontes de recursos

FONTES DE RECURSOS	VALOR (R\$)	(%)
RECURSOS PRÓPRIOS	R\$ 120.000,00	100%
RECURSOS DE TERCEIROS		0%
OUTROS		0%
TOTAL	R\$ 120.000,00	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

Portanto, para a manutenção do negócio nos 12 primeiros meses será necessário investimento de R\$120.000,00 provenientes de 100% de recursos próprios.

Estimativa do Custo com Depreciação

Tabela 13 - Estimativa do custo com depreciação

ATIVOS FIXOS	VALOR DO BEM (R\$)	VIDA ÚTIL EM ANOS	DEPRECIÇÃO ANUAL (R\$)
OBRAS CIVIS/REFORMAS	R\$ 36.000,00	25	R\$ 1.440,00
MÁQUINAS E EQUIP/ UTENC	R\$ 48.423,24	10	R\$ 4.842,32
COMPUTADORES	R\$ 8.683,54	3	R\$ 2.894,51

VEÍCULOS	-	-	-
		TOTAL	R\$ 9.176,84

Fonte: Elaborada pelos autores

4.5.6 Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE

Tabela 14 - Demonstrativo de Resultados do Exercício – DRE

DESCRIÇÃO	R\$
RECEITA TOTAL COM VENDAS	R\$ 803.740,80
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS	R\$ 156.970,58
(-) CUSTOS COM MATERIAIS DIRETOS E/OU CMV (*)	R\$
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS	R\$ 152.710,75
(-) GASTOS COM VENDAS	R\$ 4.259,83
SUBTOTAL	R\$ 646.770,22
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 646.770,22
CUSTOS FIXOS TOTAIS	R\$ 457.066,80
RESULTADO OPERACIONAL (LUCRO/PREJUÍZO)	R\$ 189.703,42

Fonte: Elaborado pelos autores

4.5.7 Ponto de Equilíbrio

Tabela 15 - Ponto de equilíbrio

Ponto de Equilíbrio	
Índice da Margem de Contribuição	0,80
Custo Fixo	R\$ 457.066,80
Total	R\$ 567.996,52

Fonte: Elaborado pelos autores

Isso quer dizer que é necessário que a empresa tenha uma receita total de R\$567.996,52 ao ano para cobrir todos os seus custos.

Tabela 16 - Prazo de retorno de Investimento

Prazo de retorno de Investimento	
Lucro Líquido	R\$ 189.703,42
Investimento Total	R\$ 95.951,75
Total	0,51

Fonte: Elaborada pelos autores

O prazo de retorno de Investimento - Payback é o indicador que diz exatamente quanto tempo a empresa retornará o dinheiro investido.

4.5.8 Avaliação estratégica

Quadro 13 - Avaliação estratégica

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças Consultorias, parcerias com veterinários, amplo catalogo de bovinos.	Oportunidades Tendencia de mercado, parcerias
Pontos Fracos	Fraquezas Concorrência, manutenção do sistema, número de compradores.	Ameaças Grandes concorrentes

Fonte: Elaborado pelos autores

Podemos analisar que a nossa empresa, tem seus pontos positivos e negativos. Porém o nosso serviço tem um grande potencial no mercado, analisando nossas forças e oportunidades.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao concluir este projeto de TCC, refletimos sobre o desenvolvimento e a implantação de uma plataforma digital de compra e venda de bovinos, destacando os principais objetivos atingidos e as dificuldades superadas durante o processo. A criação desta ferramenta visa não apenas facilitar a comercialização de bovinos, mas também conectar vendedores e compradores de maneira mais ágil e segura, oferecendo soluções para desafios comuns do mercado pecuário, como a dificuldade de acesso a informações confiáveis e a necessidade de um canal eficiente para transações comerciais.

A aplicação de tecnologias modernas permitiu criar uma plataforma intuitiva e de fácil navegação, onde compradores e vendedores podem realizar suas operações de forma simples e rápida. A inclusão de mecanismos de avaliação e feedback reforça a confiança e a compensação entre as partes envolvidas, promovendo um ambiente mais seguro e transparente para as transações.

Este projeto também buscou trazer uma nova perspectiva ao mercado pecuário, utilizando a tecnologia como um aliado para transformar práticas tradicionais em processos mais eficientes e acessíveis. Estamos cientes dos desafios associados à acessibilidade de plataformas digitais no interior paulista, onde ainda há certa resistência em realizar transações online. No entanto, enxergamos essas dificuldades como oportunidades de inovar e oferecer uma solução que agregue confiança e praticidade ao público-alvo.

Concluimos que a Plataforma Nellor se posiciona como uma resposta moderna para o setor pecuário, unindo eficiência e segurança em uma abordagem estratégica e robusta. Com isso, acreditamos que o projeto não apenas superará as barreiras existentes, mas também contribuirá para o desenvolvimento sustentável e lucrativo do mercado pecuário.

REFERÊNCIAS

COITINHO, D. C.; COUTINHO, W. F.; MONTEIRO, J. B.; SICHIERI, R. Recomendações de Alimentação e Nutrição Saudável para a População Brasileira. Arq Bras Endocrinol Metab, São Paulo, v.44, n. 3 p. 227-232, Jun. 2000.

EXAME. Mais de 1,3 milhão de pecuaristas colocam o Brasil na liderança das exportações de carne: exame. EXAME. 05/07/2023. EXAME. Disponível em: <https://exame.com/agro/mais-de-13-milhao-de-pecuaristas-colocam-o-brasil-na-lideranca-das-exportacoes-de-carne/>. Acesso em: 02 maio 2024.

rdstation. RDSTATION. 24/04/2024. RDSTATION. Disponível em: <https://www.rdstation.com/blog/marketing/plano-de-negocios/>. Acesso em: 02 maio 2024.

CAMPO, Sucesso no. App de compra e venda de animais abre nova rodada de investimentos: sucesso no campo. SUCESSO NO CAMPO. 16/01/2024. SUCESSO NO CAMPO. Disponível em: <https://www.sucessonocampo.com.br/app-de-compra-e-venda-de-animais-abre-nova-rodada-de-investimentos/>. Acesso em: 09 maio 2024.

AGRONEGÓCIO, Portal do. App de anúncios gratuitos inova a comercialização de equinos e bovinos no Brasil: portal do agronegócio. PORTAL DO AGRONEGÓCIO. 13/10/2023. PORTAL DO AGRONEGÓCIO. Disponível em: App de anúncios gratuitos inova a comercialização de equinos e bovinos no Brasil. Acesso em: 09 maio 2024.

GLOBORURAL. Novo aplicativo permite compra e venda de gado de reposição: globorural. GLOBORURAL. 30/05/2016. GLOBORURAL. Disponível em: <https://globorural.globo.com/Noticias/Criacao/Boi/noticia/2016/05/globo-rural-novo-aplicativo-para-celulares-permite-compra-e-venda-de-gado-de-reposicao.html>. Acesso em: 16 maio 2024.

RDSTATION. Plano de negócios: o que é, vantagens e como fazer um para o seu empreendimento

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: PLATAFORMA NELLOR

1. **MARIA JULIA DA SILVA LOPES**, Brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, nascida dia 26/02/2004, Contabilidade, portador do CPF 345.676.987/45, e do RG 40.132.565-9, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Dracena, 243, Vila Dracena, Tupã/SP, CEP 17.898-778.

2. **IRIS LIMA BERNINI BARBOSA**, Brasileira, natural de Santos/SP, casada, nascida dia 16/12/2000, Gerente de vendas, portador do CPF 456.324.765/09, e do RG 54.142.759-0, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Antônio Vaz, 120, Bairro Morada do Sol, Tupã/SP CEP 17.608-36.

3. **ANA CAROLINA RODRIGUES DE CARVALHO ALVES**, Brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, nascida dia 01/11/2004, Administração e Recursos Humanos, portador do CPF 564-968-778/06, e do RG 78-153-35, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Lelio Pizza, 345 Vila Lahoz, Tupã/SP CEP 17.254-987.

4. **JOSIANE CRISTIANE DA SILVA**, Brasileira, natural de Tupã/SP, solteira, nascida dia 28/04/1987, Analista de marketing, portador do CPF 261.513.089?56 e do RG 23.634.876-3, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Palma, 10, Bairro Bela Vista, Tupã/SP CEP 17.794-008.

5. **GUILHERME MELLEIRO PONCIANO**, Brasileiro, natural de Tupã/SP, solteiro, nascido 06/05/1998, Gerente Geral, portador do CPF 354.334.098/18 e do RG 13.576.467-3, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua Marcio Braulio, Centro, Quintana/SP CEP 17.987-445.

6. **LARISSA NATÁLIA DA SILVA IACIDA**, Brasileira, natural de Tupã/SP, casada, nascida 08/08/1998, Vendas e Negociações, portador do CPF 123.519.456/12, e do RG 12.610.426-2, órgão expedidor SSP e SP, reside na Rua João Gomes, 153, Vila Independência, Tupã/SP CEP 17.009-13.

Resolvem em comum acordo, construir uma sociedade empresária limitada que se regerá pelas cláusulas e condições seguintes:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial **PLATAFORMA NELLOR LTDA**, e terá sede e domicílio na Rua Antônio Vaz, 120, Centro, Tupã/SP, CEP 17.603-867.

2ª O capital social será R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) dividido em 120.000 quotas de valor nominal R\$ 1,00 (um reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

SÓCIOS	%	N QUOTAS	º VALOR TOTAL
ANA CAROLINA R DE C ALVES	16,66	20.000	R\$20.000,00
IRIS L B BERNINI	16,66	20.000	R\$20.000,00
GUILHERME M PONCIANO	16,66	20.000	R\$20.000,00
JOSIANE CRISTIANE DA SILVA	16,66	20.000	R\$20.000,00
MARIA JÚLIA DA S LOPES	16,66	20.000	R\$20.000,00
LARISSA NATALIA DA S IACIDA	16,66	20.000	R\$20.000,00
Total	100	120.000	R\$120.000,00

3ª O objeto será no ramo agropecuário.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 03/12/2024 e seu prazo de duração é indeterminado.

5ª As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

6ª A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

7ª A administração da sociedade caberá a sócia ANA CAROLINA RODRIGUES DE CARVALHO ALVES, com os poderes e atribuições de representá-la ativa, passiva, judicial e extrajudicialmente, sempre na defesa dos interesses sociais, em questões trabalhistas, previdenciários, tributários, financeiros, comerciais e todos os demais atos necessários à gestão da sociedade, respondendo quando for o caso, pelos excessos que vier a cometer, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do outro sócio.

8ª Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

9ª Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso.

10 A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

11 Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de “pro labore”, observadas as disposições regulamentares pertinentes.

12 Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

13 O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

14 Fica eleito o foro de Tupã-SP para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em 6 vias.

Tupã 24 de Abril de 2023

Ana Carolina Rodrigues De Carvalho Alves

Guilherme Melleiro Ponciano

Iris Lima Bernini Barbosa

Josiane Cristiane Da Silva

Larissa Natalia Da Silva Iacida

Maria Júlia Da Silva Lopes

Visto: _____ (OAB/SP)

Nome:

APÊNDICE B – FORMULÁRIO APLICADO PARA PESQUISA DE MERCADO**1. QUAL SEU GÊNERO?**

Masculino

Feminino

Outros

2. QUAL CIDADE VOCÊ MORA?

Tupã

Quintana

Bastos

Outros

3. QUAL SUA FAIXA ETÁRIA?

18 á 30 anos

31 á 50 anos

51 á 70 anos

4. VOCÊ VENDERIA SEU GADO EM PLATAFORMAS DIGITAIS?

Sim

Não

Talvez

5. VOCÊ CONFIARIA USAR UMA NOVA PLATAFORMA?

Sim

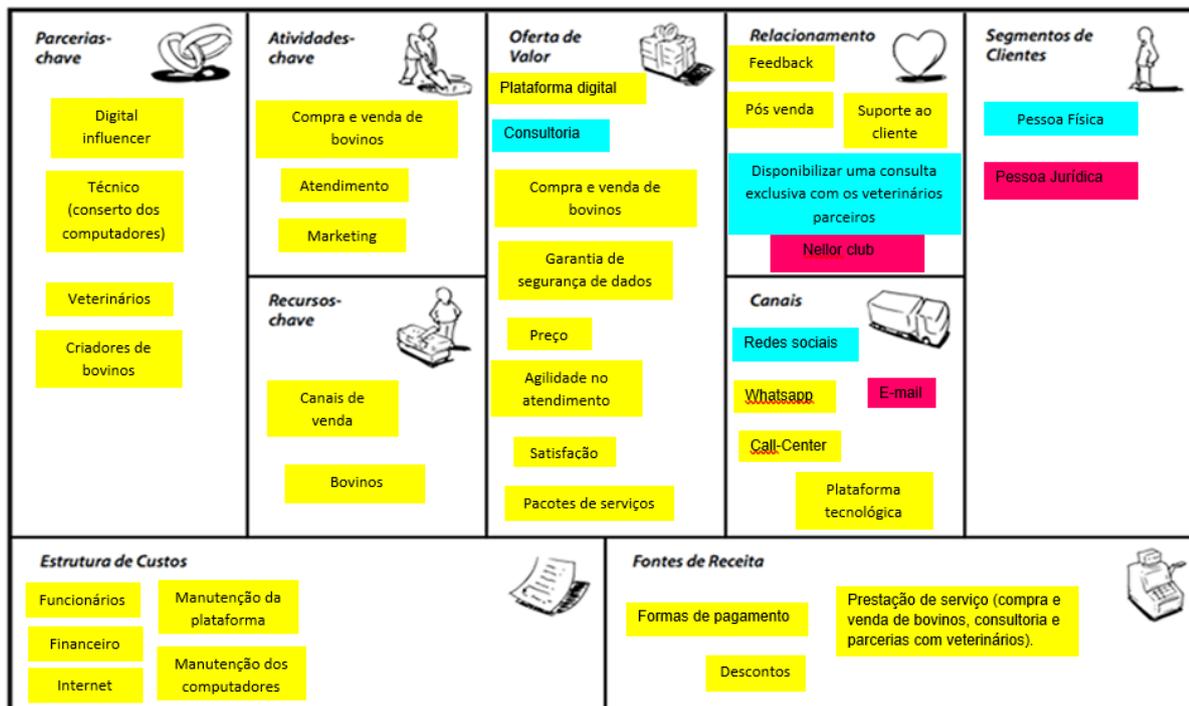
Não

**6. VOCÊ INDICARIA A PLATAFORMA, PARA CONHECIDOS QUE ATUAM NO RAMO
PECUÁRIO?**

Sim

Não

APÊNDICE C – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS



Fonte: Elaborado pelos autores