

**CENTRO PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

Técnico em Administração

**ADRIELE DOS SANTOS SOARES
ANA CAROLINA DE OLIVEIRA
CAROLINI DOS SANTOS
DOUGLAS HENRIQUE DOS SANTOS ROCHA
HELEN MONIK DIAS DE FREITAS**

**APLICATERRA: O USO DE UM APLICATIVO MOBILE PARA O
ARRENDAMENTO DE PROPRIEDADES RURAIS E MÁQUINÁRIOS
AGRÍCOLAS.**

**Tupã - SP
2018**

**ADRIELE DOS SANTOS SOARES
ANA CAROLINA DE OLIVEIRA
CAROLINI DOS SANTOS
DOUGLAS HENRIQUE DOS SANTOS ROCHA
HELEN MONIK DIAS DE FREITAS**

**APLICATERRA: O USO DE UM APLICATIVO MOBILE PARA O
ARRENDAMENTO DE PROPRIEDADES RURAIS E MÁQUINÁRIOS
AGRÍCOLAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Professor Massuyuki Kawano, orientado pelo Prof. Wilcer André Marcório, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em administração.

**Tupã - SP
2018**

**ADRIELE DOS SANTOS SOARES
ANA CAROLINA DE OLIVEIRA
CAROLINI DOS SANTOS
DOUGLAS HENRIQUE DOS SANTOS ROCHA
HELEN MONIK DIAS DE FREITAS**

**APLICATERRA: O USO DE UM APLICATIVO MOBILE PARA O
ARRENDAMENTO DE PROPRIEDADES RURAIS E MÁQUINÁRIOS
AGRÍCOLAS**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Wilcer André Marcório
Orientador

Prof. Fernanda Yamauchi
Avaliadora

Prof. Dercílio Volpi Júnior
Avaliador

Marcos Vinicius da Silva Zanelato
Avaliador

Tupã, __ de _____ de 2018.

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

Dedicamos a Deus por nos dar força para concluir todo o curso, às nossas famílias por nos apoiarem sempre e a todo o corpo docente do por nos passar seu conhecimento.

Agradecemos a Deus por nossas vidas e a oportunidade de concretizarmos esse objetivo.

À ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para nossa aprendizagem e conseqüentemente por nosso desenvolvimento pessoal e profissional.

Aos Docentes do Curso Técnico de Administração pela generosidade depositada em todos os momentos de compartilhamento de seus conhecimentos profissionais e humanos. Dedicamos aos nossos pais, que nos apoiaram durante toda a trajetória que levou a tão sonhada conquista.

"É muito melhor lançar-se em busca de conquistas grandiosas, mesmo expondo-se ao fracasso, do que alinhar-se com os pobres de espírito, que nem gozam muito nem sofrem muito, porque vivem numa penumbra cinzenta, onde não conhecem nem vitória, nem derrota."

Theodore Roosevelt

RESUMO

O Brasil é um país onde o setor predominante é o primário, em que a prática de arrendamento de terras e aluguel de maquinários agrícolas é muito comum. Sendo assim, visando facilitar e agilizar o processo de negociação entre produtores e proprietários de terras e máquinas, almeja-se abrir uma empresa para oferecer no mercado um aplicativo mobile para tal prática. O objetivo desse estudo foi elaborar um plano de negócios para a empresa, visando identificar a viabilidade de sua abertura. Para isso, foram realizadas uma análise de SWOT, uma análise dos concorrentes e fornecedores, um levantamento dos custos, dos investimentos e do capital de giro necessário, um desenvolvimento de um plano de marketing, além de uma pesquisa de mercado com a aplicação de questionários. Os resultados mostraram o posicionamento de mercado da empresa, seu potencial enquadramento tributário, sua estrutura de custos e seus indicadores financeiros. Conclui-se, com base nas informações e indicadores analisados, que a empresa é viável, além de que tecnologias semelhantes já são reconhecidas como algo facilitador do cotidiano agropecuário.

Palavras-chave: Aplicativo. Arrendamento. Propriedade rural. Maquinários agrícolas.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Layout da empresa.....	35
--	-----------

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Idade dos entrevistados.....	20
Gráfico 2 - Você conhece a prática de arrendamento de terras e maquinários agrícolas?.....	21
Gráfico 3 - Você tem celular que permite o uso de aplicativos?	21
Gráfico 4 - Você utiliza aplicativos no celular para fazer compras?	22
Gráfico 5 - Você arrendaria terras ou alugaria maquinários por meio de um aplicativo?	22
Gráfico 6 - Você considera a prática de aluguel de maquinários e arrendamento de terras lucrativa?	23
Gráfico 7 - Se você fosse proprietário de terras, estaria disposto a anunciar por meio de um aplicativo?	23
Gráfico 8 - Se você fosse proprietário de maquinários, estaria disposto a alugá-los por meio de um aplicativo?.....	24
Gráfico 9 - Se você fosse proprietário de terras, estaria disposto a anunciar por meio de um aplicativo?	24
Gráfico 10 – Quanto você pagaria pelo aplicativo?	25

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Anexo V do Simples Nacional	29
Quadro 2 - Capital social da empresa	29
Quadro 3 - Concorrentes diretos e indiretos da Aplicaterra.....	32
Quadro 4 - Fornecedores potenciais da Aplicaterra	33
Quadro 5 - Endereço e contato da empresa.....	35
Quadro 6 – Cargos e funções necessários para a operação da empresa.....	36
Quadro 7 - Bens necessários para a operação da empresa	37
Quadro 8 - Prazo médio dos pagamentos das vendas.....	38
Quadro 9 - Prazo médio dos pagamentos das compras	39
Quadro 10 - Necessidade líquida de capital de giro	39
Quadro 11 - Caixa mínimo da empresa.....	39
Quadro 12 - Resumo do Capital de Giro	40
Quadro 13 - Investimentos pré-operacionais.....	40
Quadro 14 - Investimento total	40
Quadro 15 - Custo da mão de obra	41
Quadro 16 - Custos fixos da empresa	42
Quadro 17 - Custos variáveis da empresa	42
Quadro 18 – Custo total da empresa.....	43
Quadro 19 - Demonstração dos resultados.....	44
Quadro 20 - Análise de SWOT da Aplicaterra	46

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 PESQUISA DE MERCADO	20
3 PLANO DE NEGÓCIOS	26
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	26
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	26
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	26
3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições	27
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	28
3.3.1. Missão e Visão da Empresa	28
3.3.2. Setor de Atividade	28
3.3.3. Forma Jurídica	28
3.3.4. Enquadramento Tributário	28
3.4. CAPITAL SOCIAL	29
3.5. FONTE DE RECURSOS	30
3.6. ANÁLISE DE MERCADO	30
3.6.1. Análise dos Clientes	30
3.6.2. Análise dos Concorrentes	32
3.6.3. Análise dos Fornecedores	33
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	33
3.7.2. Preço	34
3.7.3. Estratégias Promocionais	34
3.7.4. Estrutura de Comercialização	34
3.7.5. Localização da Empresa	35
3.8. PLANO DE OPERACIONAL	35
3.8.1. Layout ou Arranjo Físico	35
3.8.2. Capacidade Produtiva	36
3.8.3. Necessidade de Pessoal	36
3.9. INVESTIMENTOS	37
3.9.1. Investimentos	37
3.9.2. Capital de giro	37
3.9.3. Investimentos pré-operacionais	40
3.9.4. Investimento total	40

3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO	41
3.10.1. Custo do Serviço.....	41
3.10.2. Custo Fixo.....	42
3.10.3. Custo Variável.....	42
3.10.4. Apuração do custo total do serviço	43
3.10.5 Preço de venda.....	43
3.10.6 Demonstração dos resultados	43
3.10.7 Ponto de Equilíbrio.....	44
3.11 INDICADORES FINANCEIROS.....	45
3.11.1 Lucratividade	45
3.11.2 Rentabilidade	45
3.11.3 Prazo de retorno do investimento	46
3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	46
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
REFERÊNCIAS.....	49
GLOSSÁRIO	51
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL.....	52
APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO.....	55
APÊNDICE C – QUADRO.....	56
DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS.....	56

1 INTRODUÇÃO

O projeto traz como tema as novas tecnologias para o agronegócio, com enfoque maior na tecnologia mobile voltada para locação de equipamentos e maquinários agrícola, e arrendamento de terras para produtores rurais.

O Brasil é um dos países mais fortes no setor primário da economia. Em outras palavras, o Brasil se destaca por ser um dos maiores produtores e exportadores agrícolas de todo o mundo, mais especificadamente, o terceiro maior, ficando atrás apenas das duas potências agrícolas mundiais: Estados Unidos e União Europeia (PENA, 2010).

A agropecuária vem se mostrando uma das áreas mais vantajosas e lucrativas a se investir no país, tanto para os grandes produtores, como também para os pequenos e médios agropecuaristas.

Cerca de 60% das terras em território nacional são propriedades agrícolas, e destas, a maior parte está destinada à aplicação da agropecuária (INCRA, 2013).

No entanto, o país vem passando por uma grande crise econômica. Com a inflação se ascendendo a cada piscar de olhos, fica cada vez mais difícil ao agricultor e ao pecuarista investir em seus respectivos negócios.

Os avanços da tecnologia fazem com que os produtos e equipamentos fiquem cada vez mais eficientes, conseqüentemente, ficam também, mais caros. Por esses motivos, os produtores pós-modernos estão investindo em um mercado que vem crescendo cada dia mais no Brasil: O arrendamento de terras e o aluguel de maquinários agrícolas.

O arrendamento de terras trata-se de uma técnica onde o dono de uma propriedade rural se dispõe a alugar suas terras por meio de contrato temporário a outro agropecuarista, quando naquele momento ele não deseja ou não pode investir em infraestrutura para manter a atividade agrícola ou de pecuária.

Esta técnica traz diversas vantagens tanto ao arrendador quanto ao arrendatário.

O arrendador, além de obter uma renda extra sem que precise vender seu patrimônio, consegue afastar o risco de desapropriação da propriedade pelo governo, sob alegação de improdutividade das terras.

Já para o arrendatário, as vantagens se mostram na diferença gritante entre a compra e o aluguel dessas propriedades, o que possibilita que até mesmo os pequenos proprietários produzam em longa escala, pois têm a possibilidade de selecionarem outras terras para produzir no período necessário de descanso da mesma.

Como complemento, surge-se então o mercado de aluguéis de maquinários agrícolas, que assim como o arrendamento, traz diversas vantagens aos produtores. Além de possibilitar que os donos dos maquinários obtenham grande lucro com equipamentos que possivelmente estariam parados, essa técnica possibilita que principalmente pequenos e médios proprietários possam investir em tecnologia em suas produções, o que conseqüentemente aumenta a produtividade e lucratividade do produtor agrícola.

Contudo, em um país que conta com 207,7 milhões de habitantes (SILVEIRA, 2017) divididos em 8, 515 milhões de km² (FRANCISCO, 2017), a comunicação e localização de terras e equipamentos que estejam disponíveis às técnicas citadas acima, fica claramente muito complicada. Atualmente grande parte dos fechamentos dos contratos envolvendo esse tipo de negócio se dá após uma longa procura e/ou passagem de informações de pessoa a pessoa, até que chegue ao conhecimento do produtor interessado.

Considerando esses tipos de mercados e o domínio da tecnologia sobre essa era, a criação de um aplicativo destinado à oferta e procura desse tipo de mercado na região de produtores que aderem ou que desejam aderir essa prática facilitaria essa comunicação?

Perante a tudo o que foi exposto, este trabalho deve, ao fim, responder essa e as seguintes questões:

- Os produtores estão conscientes perante a prática de arrendar terras e alugar maquinários agrícolas?

- Os proprietários de terras e maquinários estão dispostos a disponibilizar seus bens ao arrendamento/aluguel?
- Os proprietários e agropecuaristas sabem das vantagens que essas técnicas lhes oferecem?
- Essa defasagem no contato entre as partes se dá pela não existência de um meio de comunicação para esse fim ou por questão de comodidade cultural?
- A criação do aplicativo diminuiria o desgaste dos produtores ao procurar terras e equipamentos?
- Esse tipo de prática é rentável nessa região?
- Esse tipo de prática é rentável perante a economia atual?

Estando ciente da dificuldade encontrada pelos proprietários de terras e produtores agropecuaristas durante todo o processo de arrendamento de terras e aluguel de maquinários agrícolas, este projeto tem como objetivo geral desenvolver um aplicativo que resolva os problemas de comunicação entre as partes.

A fim de atingir o objetivo geral proposto são estabelecidos alguns objetivos específicos como: Levantar dados a respeito de pessoas dispostas a arrendar suas terras e alugar seus maquinários agrícolas; investigar as dificuldades de comunicação na relação Proprietário X Produtor; descrever os métodos que são usados atualmente para o mesmo fim; propor um método mais eficiente, que facilite a comunicação entre as partes interessadas; desenvolver um aplicativo de tecnologia mobile que vise poupar o tempo dos agropecuaristas na procura por terras e equipamentos disponíveis para locação, e oferecer aos proprietários dos itens citados a possibilidade de anunciar de forma simples ao seu público alvo.

Sua implantação é importante vendo-se que a comunicação entre os produtores agropecuaristas e proprietários agrícolas que trabalham com arrendamento de terras e locação de maquinários se encontra defasada. Tendo em vista que o aplicativo diminuiria grandemente ou extinguiria toda essa defasagem, a produção poderia se iniciar muito antes do esperado, podendo aumentar a rentabilidade tanto aos produtores quanto aos locadores.

O momento para se investir no desenvolvimento desse aplicativo é totalmente oportuno, baseando-se na economia brasileira que a cada instante requer mais dos produtores agropecuaristas, e no desenvolvimento econômico-tecnológico que está buscando a todo momento técnicas que visem a sustentabilidade e a economia de recursos, sem que se diminua os níveis de produção.

Levando em conta que a implantação do aplicativo como meio de comunicação entre proprietários e produtores agrícolas pode influenciar de forma positiva todo o processo de produção agropecuário, desde o arrendamento das terras e produção até a obtenção do produto final, o projeto é considerado viável.

A agropecuária é um setor muito importante para a nação brasileira, vendo-se que grande parte das relações internacionais do Brasil se dá por conta da força desse setor.

“O Brasil, desde 2010, quando ultrapassou o Canadá, é o terceiro maior produtor e exportador agrícola do mundo, atrás somente das duas grandes potências agrícolas mundiais: os Estados Unidos e a União Europeia”. (PENA, 2010).

Com o passar dos anos a prática da agropecuária só vem crescendo, e hoje “a atividade agropecuária no Brasil representa 8% do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro e gera emprego para pelo menos 10% da população economicamente ativa do país”. (FREITAS, 2017).

A produção agropecuária tem como objetivo destinar seus produtos, tais como grãos, frutas, verduras e também carne, leite, ovos, entre outros, para abastecer o mercado interno e especialmente o mercado externo. Sem contar as matérias-primas. (FREITAS, 2017).

O país conta com diversos atributos que favorecem a ascendência dessa prática, sendo exemplo disso a boa fertilidade do solo e a configuração climática propícia à consolidação de culturas tropicais e criação de animais (FREITAS, 2017).

O arrendamento de terra é uma técnica que pode ser definida como uma cessão de uma propriedade, a qual seu proprietário cede a outro agropecuarista para que a mesma seja explorada, em troca de uma delimitada remuneração.

Essa técnica possui dois objetos principais que são responsáveis pelo ciclo do arrendamento. Esses podem ser denominados “arrendatários” e “arrendadores”.

Os primeiros são os produtores agropecuaristas que buscam por essas terras a fim de explorá-las e promoverem avanços em seus projetos rurais.

E os últimos são os proprietários das mesmas, que como já referido, cedem as terras em troca de remunerações pré-determinadas.

Segundo o grupo GHX Comunicação (2013), a pesquisadora Patrícia Almeida, que atuou no Instituto de Geociências da Unicamp (Universidade de Campinas/SP) no ano de 2008, entrevistou proprietários de terras do Mato Grosso do Sul e identificou motivos que levam ao arrendamento ou à parceria agropecuária. Ela identificou quatro tipos básicos de proprietários que cedem suas terras a terceiros.

O primeiro inclui aqueles que desejam auferir renda e manter seu patrimônio, mas falta infraestrutura (máquinas e implementos) para manter uma atividade agrícola e sobram dificuldades financeiras. (ALMEIDA, 2008 apud GHX COMUNICAÇÃO, 2013).

O segundo tipo é o pecuarista, que disponibiliza terras para reduzir custos de reforma e recuperação de pastos ou mesmo para formar pasto. Na reforma, é comum o sistema de rotação de culturas, benéfico para a recuperação da pastagem. Já na formação, há cessão para a plantação de lavouras ou para madeireiras. Essas atividades proporcionam aos proprietários um pasto mais resistente e firme para o gado. [...] O terceiro tipo cede suas terras para as usinas de cana-de-açúcar, enquanto o quarto se refere ao pequeno proprietário descapitalizado. Na maioria dos casos, ele cede terras para os pequenos arrendatários ou parceiros, em especial parentes e amigos. (ALMEIDA, 2008 apud GHX COMUNICAÇÃO, 2013).

Essa prática é regulamentada pela Lei 4.504/64, Estatuto da Terra. Essa lei lista os deveres e direitos dos arrendadores e arrendatários, como por exemplo o tempo mínimo e máximo para os contratos, considerando a atividade exercida e estado físico da terra, de maneira a resguardar as partes e garantir a exploração racional da terra (BRASIL, 1964).

O decreto 59.566/66, que dispõe sobre o capítulo IV do Título III do Estatuto da Terra, que trata do uso ou posse temporária da terra, ou seja, do arrendamento, prevê diversas obrigações para o arrendador, como por exemplo o dever de garantir ao arrendatário o uso e gozo da propriedade arrendada durante o período de vigência do contrato. E prevê obrigações ao arrendatário, como a de pagar pela terra de forma pontual (BRASIL, 1966).

Segundo a companhia Royal Máquinas e Ferramentas, o arrendamento é uma prática lucrativa vista de vários ângulos. Pode ser usada para dar uso a terras improdutivas e evitar o desapossamento das mesmas, para recuperação e fortalecimento dos pastos que posteriormente serão usados na pecuária e também como fonte de lucro tanto para pequenos como para grandes produtores agropecuaristas.

Já o aluguel de maquinários agrícolas é uma técnica quem vem se tornando cada vez mais comum no mercado agrícola brasileiro.

Os agricultores de todo o Brasil vem percebendo que esse novo ramo no mercado é uma ótima oportunidade de recuperar parte do dinheiro que em determinado momento foi investido em outros maquinários e em todo o processo de produção (GLOBO RURAL, 2014).

De olho nas oportunidades criadas pelo setor e em busca de diversificação, empresas se adequaram para atender à nova demanda do campo. Uma delas é o Grupo Gafor. Há quatros anos, a empresa, que antes prestava serviços somente para o setor de transporte rodoviário, ampliou os negócios para além do segmento de logística, agregando a atividade de locação de máquinas e implementos agrícolas e de construção. Segundo Philippe Aymard, diretor de negócios da Gafor, hoje são oferecidos todos os tipos de máquinas para os tratos agrícolas (plantio, colheita, preparo de solo, adubação e pulverização) e para serviços de obras civis (PORTAL MÁQUINAS AGRÍCOLAS, 2013).

Essa técnica está sendo muito utilizada pois além de oferecer vantagens ao proprietário dos maquinários, também traz diversos benefícios ao produtor rural que aluga essas máquinas, por conta de se economizar ao investir em tecnologia mecânica em sua produção, e ainda apresenta serventia ao meio-ambiente, considerando a economia de matéria-prima ao reutilizar maquinários ao invés de produzir outros novos.

Todo este projeto de pesquisa será elaborado com caráter exploratório por ser uma área em que há pouco conhecimento acumulado e aplicado porque é motivado pela necessidade de resolver problemas de comunicação entre proprietários de terras e maquinários agrícola e produtores agropecuaristas.

Para desenvolver essa pesquisa será usado como meio de investigação: pesquisa de campo, telematizada e bibliográfica, baseando a teoria em

livros, artigos científicos publicados nas bases de dados, teses, monografias e dissertações.

O mesmo será limitado à área da agricultura, mais especificadamente no arrendamento de terras e na locação de maquinários agrícolas. Serão definidos os problemas comuns na comunicação entre os proprietários e alugadores a fim de buscar uma melhora contínua no processo comunicativo e uma maior economia de tempo no processo de produção.

O principal público alvo são os proprietários das terras agrícolas e dos maquinários, que estão dispostos a alugar seus bens, e também produtores agropecuaristas que necessitam encontrar com facilidade esse tipo de serviço.

A coleta de dados será feita por meio de formulários, com questões pertinentes ao tema de Arrendamento de terras e Aluguel de maquinários agrícolas, entregues a agropecuaristas da região de Tupã-SP.

Posteriormente, a análise será feita por meio de gráficos e tabelas, produzidas por meio de Excel e Word Microsoft.

Através dessas informações observar-se-á a viabilidade de todo o projeto.

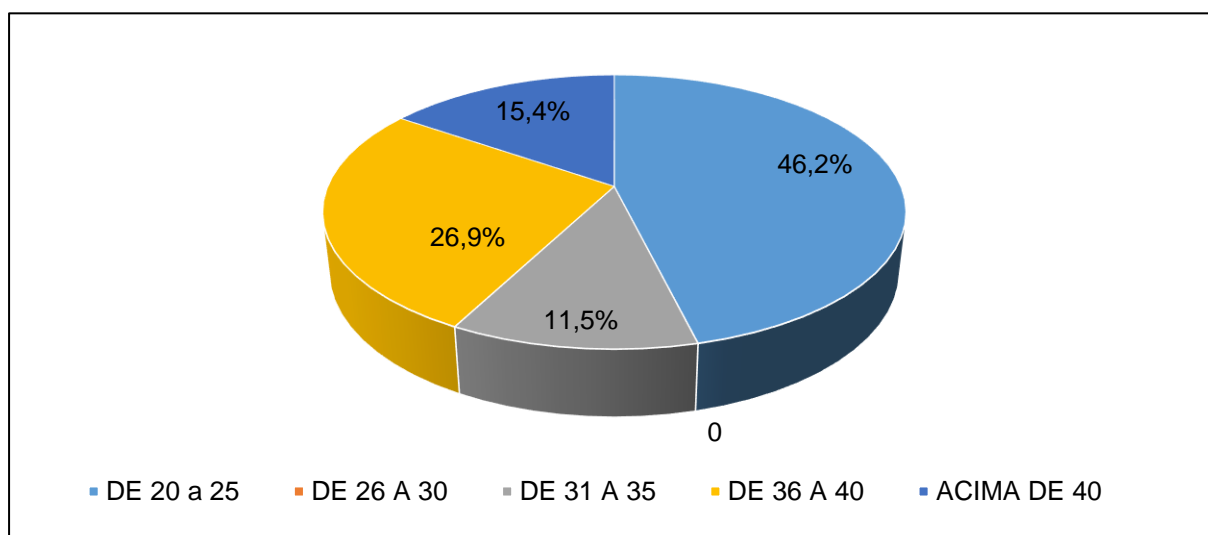
2 PESQUISA DE MERCADO

Observa-se na sociedade agropecuarista de Tupã e região, uma carência na comunicação entre proprietários de terras e maquinários agrícolas e seus respectivos arrendadores/locadores.

Sendo assim, deseja-se saber se um aplicativo para “anúncio e compras” de terras e maquinários agrícolas seria aceito como um meio de facilitar essa carência entre as partes.

Para isso, uma pesquisa de campo com perguntas e alternativas de múltiplas escolhas foi aplicada entre os produtores agropecuaristas da cidade de Tupã-SP e a região ao redor.

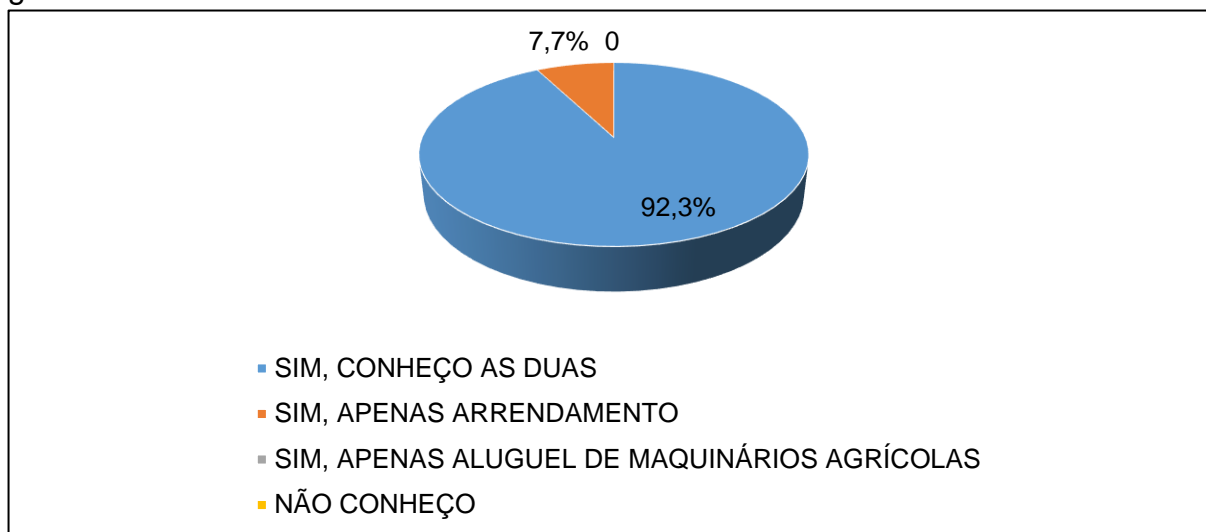
Gráfico 1 - Idade dos entrevistados



Fonte: Elaborado pelos autores

Os entrevistados são todos maiores de idade, em sua maioria entre 20 e 25 anos de idade.

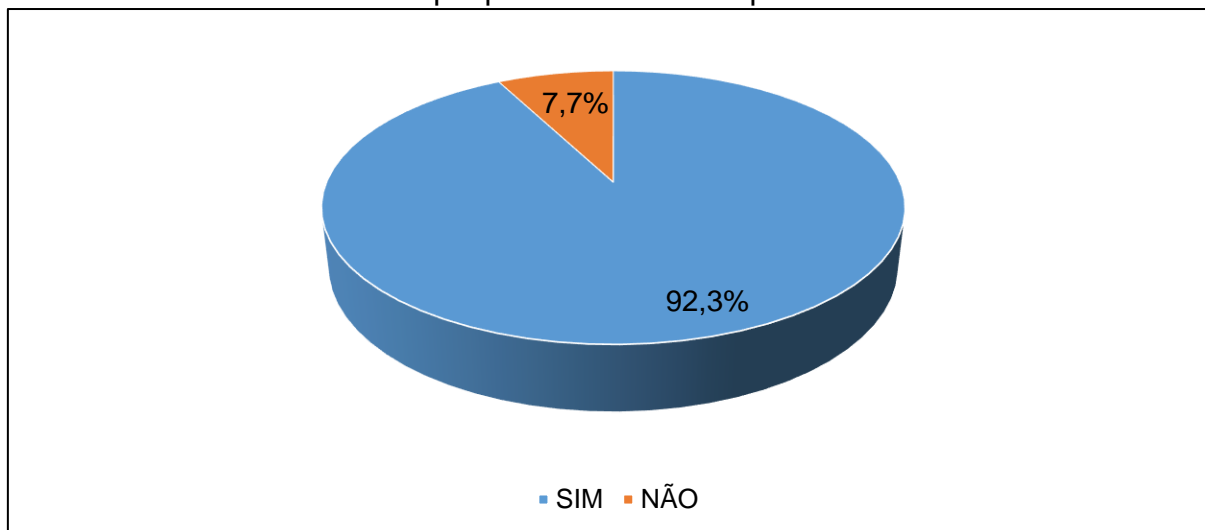
Gráfico 2 - Você conhece a prática de arrendamento de terras e maquinários agrícolas?



Fonte: Elaborado pelos autores

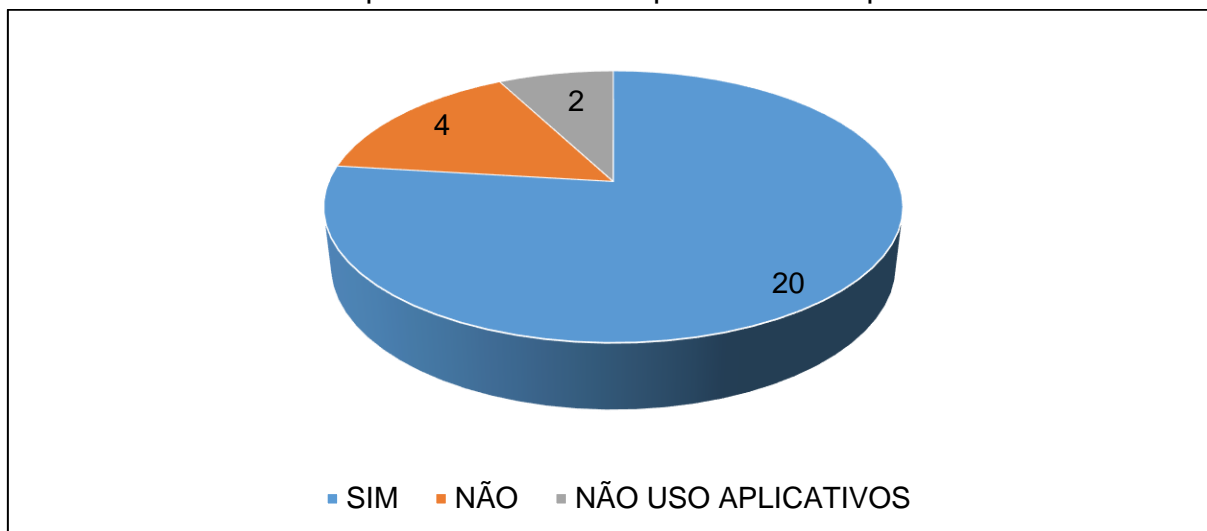
Dentre os entrevistados, 92,3% conhecem as técnicas de arrendamento de terras e aluguel de maquinários agrícolas. Os outros 7,69% conhecem apenas a de arrendamento.

Gráfico 3 - Você tem celular que permite o uso de aplicativos?



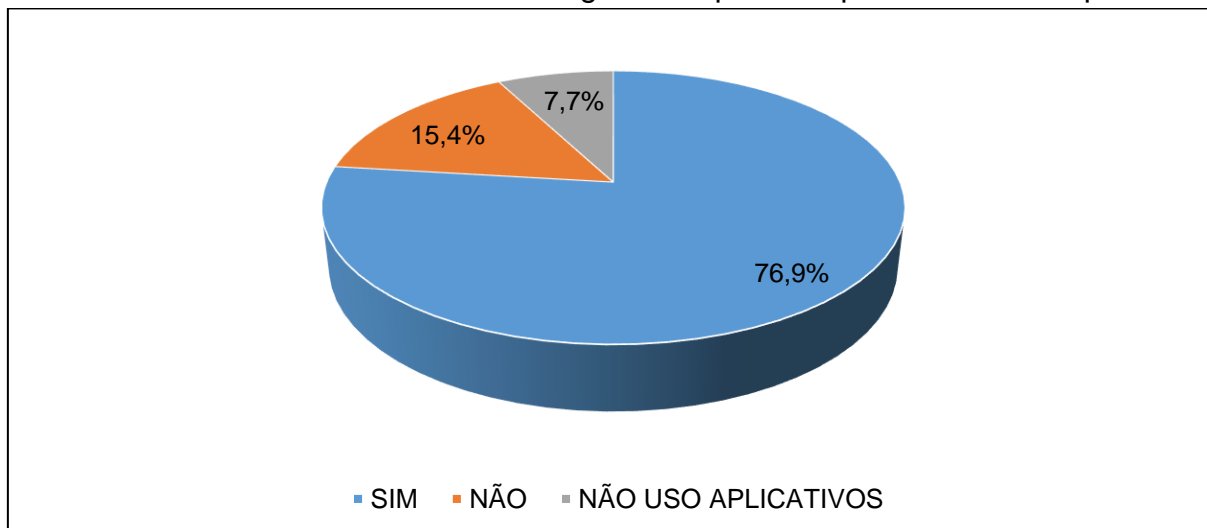
Fonte: Elaborado pelos autores

Assim como se era esperado, mais de 90% dos entrevistados possuem celulares que permitem o uso de aplicativos.

Gráfico 4 - Você utiliza aplicativos no celular para fazer compras?

Fonte: Elaborado pelos autores

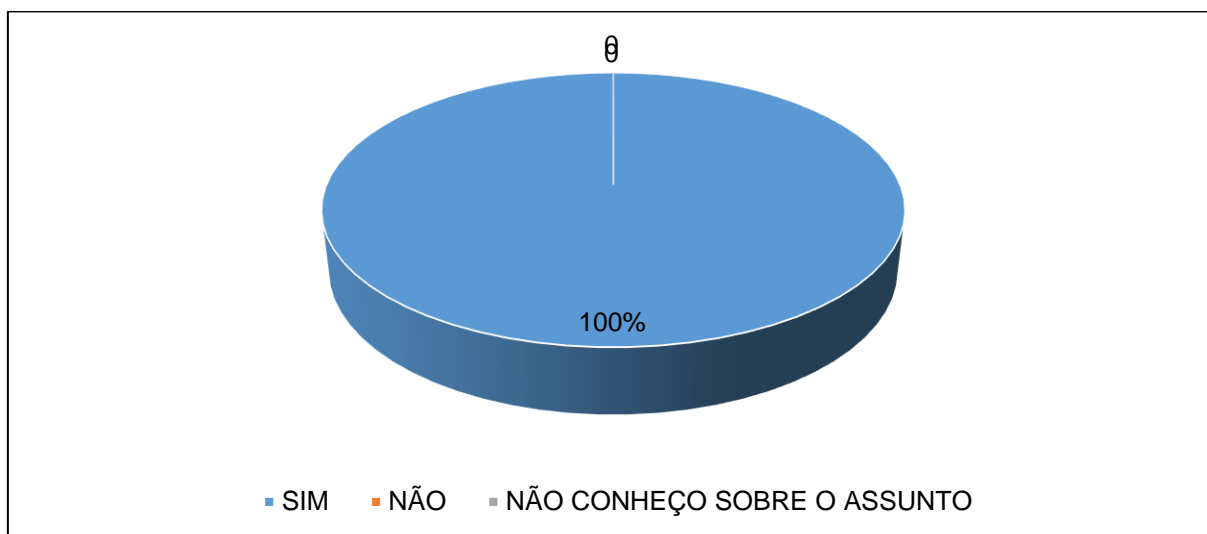
Dentre esses que afirmaram possuir aparelhos celulares compatíveis com aplicativos de tecnologia mobile 76,92% afirmaram utilizar os mesmos para fazer compras na internet.

Gráfico 5 - Você arrendaria terras ou alugaria maquinários por meio de um aplicativo?

Fonte: Elaborado pelos autores

Mais de 76% dos entrevistados responderam "sim", quando questionados sobre a possibilidade de usarem o aplicativo para arrendar terras ou alugar seus maquinários agrícolas.

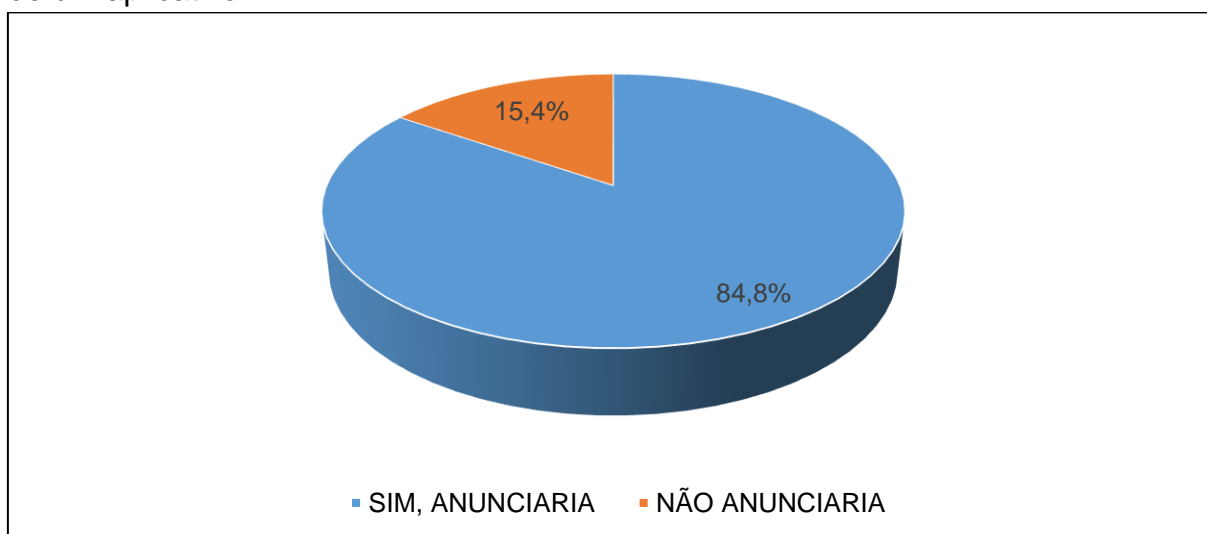
Gráfico 6 - Você considera a prática de aluguel de maquinários e arrendamento de terras lucrativa?



Fonte: Elaborado pelos autores

100% dos produtores agropecuaristas entrevistados consideram a prática de arrendamento de terras e aluguel de maquinários agrícolas como um negócio lucrativo no mercado.

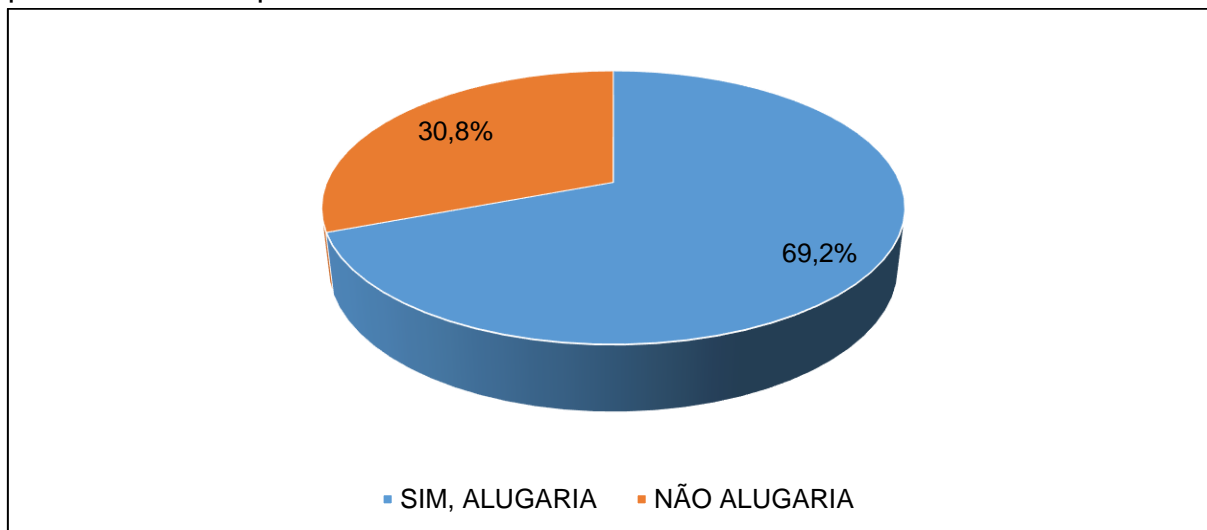
Gráfico 7 - Se você fosse proprietário de terras, estaria disposto a anunciar por meio de um aplicativo?



Fonte: Elaborado pelos autores

Vê-se que apenas 15% de todos os entrevistados disseram que não estariam dispostos a anunciar por meio desse aplicativo.

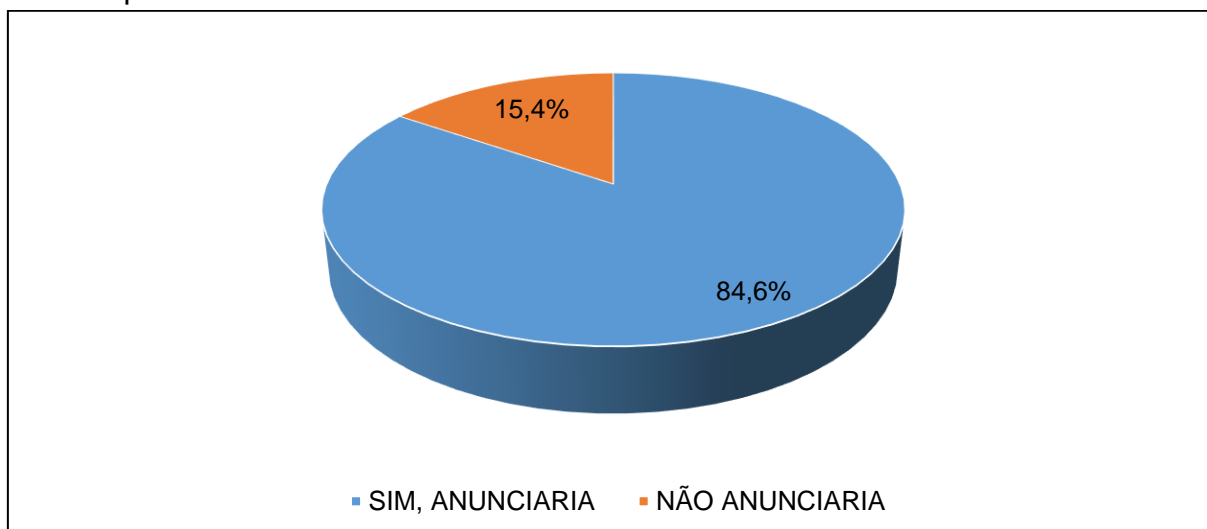
Gráfico 8 - Se você fosse proprietário de maquinários, estaria disposto a alugá-los por meio de um aplicativo?



Fonte: Elaborado pelos autores

Observando o gráfico vê-se que aproximadamente 70% dos produtores disseram que estariam dispostos a disponibilizar seus maquinários agrícolas no aplicativo, afim de aluga-los.

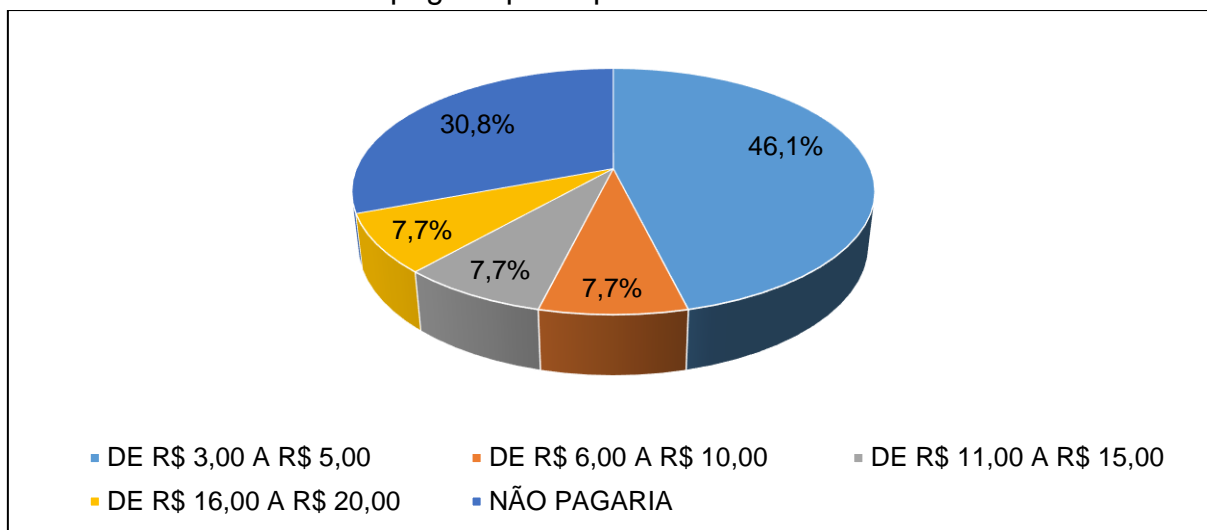
Gráfico 9 - Se você fosse proprietário de terras, estaria disposto a anunciar por meio de um aplicativo?



Fonte: Elaborado pelos autores

E 84% disseram que estariam dispostos a anunciar suas terras pelo APP.

Gráfico 10 – Quanto você pagaria pelo aplicativo?



Fonte: Elaborado pelos autores

Em relação ao valor que os clientes estariam dispostos a pagar pelo download do aplicativo, observa-se que os valores variam entre R\$3,00 e R\$16,00. Em geral, 46% responderam que pagariam de R\$3,00 a R\$5,00 e 30% dos produtores disse que não estariam dispostos a gastar no download do APP.

3 PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Levando-se em consideração a dificuldade de comunicação entre produtores agropecuaristas e proprietários de terras e maquinários agrícolas, viu-se a necessidade e oportunidade para a criação de um aplicativo de tecnologia mobile que facilitasse esse processo entre as partes.

Surge então o Aplicaterra, um aplicativo disponível para aparelhos que utilizam como sistemas operacionais o Android ou o IOS. Esse APP funcionará como um intermediador entre as partes envolvidas nas negociações agropecuárias. Os proprietários anunciam suas terras e maquinários, deixando-os disponíveis para visualização no aplicativo. Os produtores agropecuaristas interessados em arrendar terras ou alugar maquinários, se cadastram no aplicativo e por meio do serviço de localização do mesmo encontrarão o que procuram com as especificações ideais para o que precisam e o mais próximo possível de onde residem ou trabalham.

A empresa terceirizará os serviços de manutenção do aplicativo e se responsabilizará pelo controle de seus custos, lucros e por toda a divulgação e inclusão do mesmo perante o mercado agropecuário de Tupã e de toda região, visando atingir futuramente também outros estados do Brasil.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Douglas Henrique dos Santos Rocha	
Endereço: Avenida das nações, 32 – Universo	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: Dougrick2001@gmail.com	Telefone:(014) 99671-6304

Atribuição do Fundador 01
Diretor de marketing e vendas

Fundador 02	
Nome: Helen Monik Dias de Freitas	
Endereço: Avenida das nações, 42 – Universo	Cidade/Estado: Tupã-SP

E-mail: Helenmonik55@gmail.com	Telefone:(014)
--------------------------------	----------------

Atribuição do Fundador 02
Diretora de finanças

Fundador 03	
Nome: Ana Carolina de Oliveira	
Endereço: Rua Benjamim Vieira, 460	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail:Carololiveirac8@gmai.com	Telefone:(014) 99716-3742

Atribuição do Fundador 03
Comissão de Eventos

Fundador 04	
Nome: Adriele Tais dos Santos Soares	
Endereço: Rua Ernesto Goldoni, 51	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: adryellethays11@gmail.com	Telefone:014) 99765-8731

Atribuição do Fundador 04
Diretoria de recursos humanos

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Perfil Douglas Henrique dos Santos Rocha: Ensino Médio: Etec Professor Massuyuki Kawano, Tupã-SP; Técnico em Administração: Etec Professor Massuyuki Kawano, Tupã-SP.

Perfil Helen Monik Dia de Freitas: Ensino médio: E.E. Joaquim Abarca, Tupã-SP; Técnico em Administração: Etec Professor Massuyuki Kawano, Tupã-SP; Técnico em Designer e Photoshop.

Perfil Ana Carolina de Oliveira: Ensino médio: E.E. Joaquim Abarca, Tupã-SP; Técnico em Administração: Etec Professor Massuyuki Kawano, Tupã-SP.

Perfil Adriele Tais dos Santos Soares: Ensino médio: E.E. Irene Resina Migliorucci, Tupã-SP; Técnico em Administração: Etec Professor Massuyuki Kawano, Tupã-SP.

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome da Empresa/Nome Fantasia: Aplicaterra

CNPJ: 00.111.222/3333-44

3.3.1. Missão e Visão da Empresa

- Missão: Facilitar a vida dos produtores agropecuaristas durante os processos de arrendamento de terras e aluguel de maquinários agrícolas.
- Visão: Ser um aplicativo utilizado pela maior parte da população agropecuarista no Brasil e ser reconhecido como meio eficiente de comunicação entre as partes envolvidas no arrendamento e aluguel de terras e maquinários agrícolas.

3.3.2. Setor de Atividade

A empresa atuará paralelamente em dois mercados que vêm crescendo cada vez mais no Brasil: a agropecuária e os aplicativos de tecnologia mobile. O Brasil é um país onde o setor predominante é o primário, e a prática de arrendamento de terras e aluguel de maquinários agrícolas é muito comum. Sendo assim, a empresa atuará como prestadora de serviço, oferecendo aos clientes facilidade e agilidade durante os processos envolvidos na localização e negociação de terras e maquinários.

3.3.3. Forma Jurídica

Conforme a Lei Complementar nº 123 de 2006, a Aplicaterra se enquadra como uma microempresa (ME), uma vez que se espera que seu faturamento anual não ultrapasse R\$ 360.000,00.

3.3.4. Enquadramento Tributário

De acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE Nº 6201-5/01 (Desenvolvimento de programas de computador), a Aplicaterra se

enquadra na tabela V do Simples Nacional Permitindo assim seu uso, conforme a tabela abaixo:

Quadro 1 - Anexo V do Simples Nacional

Faixa	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	15,50%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	18,00%	4.500,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	19,50%	9.900,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50%	17.100,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,00%	62.100,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	540.000,00

Fonte: Portal Contabilizei (2018)

Espera-se que a empresa fature até R\$ 180.000,00 por ano, dessa maneira, a Aplicaterra se enquadra na 1ª Faixa da Tabela V do CNAE, ou seja, a alíquota de 15,5% será incidida sobre o seu faturamento.

3.4. CAPITAL SOCIAL

O capital social da Aplicaterra se dá pelo investimento de valores igualitários cedidos por todos os sócios/proprietários da empresa. Conforme mostra a Tabela 2, o total investido para o início das atividades será R\$ 35.000,00, representando a divisão de cotas de R\$ 8.750,00 para cada sócio.

Quadro 2 - Capital social da empresa

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Adrielle Tais dos Santos Soares	R\$8.750,00
Ana Carolina de Oliveira	R\$8.750,00
Douglas Henrique dos Santos Rocha	R\$8.750,00

Helen Monik Dias de Freitas	R\$8.750,00
Total	R\$35.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores

3.5. FONTE DE RECURSOS

A princípio, os sócios não buscaram recursos com investidores anjo, não participaram de rodadas de investimentos e não fizeram empréstimos com instituições financeiras. Dessa forma, foram investidos apenas recursos próprios, originados de reservas pessoais dos futuros proprietários. Esses recursos serão investidos no aluguel de um imóvel, compra de móveis, pagamento de funcionários no primeiro bimestre e na divulgação do aplicativo pela região da cidade de Tupã, SP.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1. Análise dos Clientes

O aplicativo será desenvolvido e destinado aos produtores agropecuaristas que buscam obter maior facilidade e agilidade no momento de procurar e arrendar terras e maquinários agrícolas e aos proprietários de dessas terras e maquinários que têm interesse em disponibilizar seus bens à locação.

Inicialmente o público alvo são os já descritos anteriormente localizados na região agrícola da cidade de Tupã, no estado de São Paulo.

Os clientes da empresa podem ser caracterizados como produtores agropecuaristas e proprietários de terras e maquinários agrícolas, residentes na zona rural da região de Tupã, São Paulo, em sua maioria do sexo masculino, com idades acima de trinta e seis anos. O nível de escolaridade desse público é considerado baixo, haja vista que muitos chegaram, no máximo, até o ensino fundamental. Além disso, O faturamento médio anual dos produtores é, aproximadamente, igual a R\$2.000.000,00.

Atualmente na região, a prática de realizar esse tipo de atividade por meio de aplicativo de tecnologia mobile ainda não foi testada, e todo o processo é

feito por meio de outra a prática, já milenar, passada de geração a geração: a comunicação “boca a boca”.

Os produtores procuram por pessoas que possuem terras e maquinários disponíveis para aluguel, ao mesmo tempo que estas esperam que alguém as procurem.

Em relação às terras, esse processo acontece, em média, duas vezes ao ano, dependendo do produto que está sendo plantado. No entanto, os maquinários agrícolas são procurados durante todo o ano, pois a produção não para ao fim do plantio, considerando que ela começa antes disso, na preparação da terra, e posteriormente, nos processos de aplicação de pesticidas e herbicidas, colheita e transporte pós-colheita.

Muitos produtores da região, buscam a cada dia, reduzir os custos dos processos de produção citados anteriormente. Por isso, vários desses optam por alugar maquinários, considerando que a diferença do valor da compra e da locação dos mesmos. Também estão sempre à procura de terras, pois essas não podem ser utilizadas por muito tempo seguido, por perderem sua capacidade de produção.

Esse novo mercado facilitará a rotina desse público, fazendo com economizem seu tempo, rentabilizem bens parados e agilize o processo produtivo de forma barata e lucrativa.

3.6.2. Análise dos Concorrentes

A análise dos concorrentes consistiu em uma busca por empresas que oferecem os mesmos serviços ou serviços semelhantes aos da Aplicaterra, possibilitando avaliar se existem no mercado tecnologias que auxiliem o agropecuarista a arrendar terras e alugar maquinários agrícolas. A partir dessa análise, foi desenvolvida a Tabela 3, que mostra os concorrentes diretos e indiretos da Aplicaterra, além de suas características.

Quadro 3 - Concorrentes diretos e indiretos da Aplicaterra

	Qualidade do Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
PASTAR.com	Considerado boa na área.	Variam de acordo com o produto.	Possibilidade de negociação com o anunciante.	O site possibilita a comunicação entre vendedor e comprador.	Especialidade em anúncio e venda de gado, no entanto, oferecem também a possibilidade de anunciar fazendas.
OLX	Ótima qualidade	Varia de acordo com o produto.	Possibilidade de negociação com o anunciante.	O site possibilita a comunicação entre vendedor e comprador.	Plataforma digital para anúncio e venda de produtos em geral, desde eletrodomésticos a propriedades rurais.

Fonte: Elaborado pelos autores

Conclui-se com a análise dos concorrentes que o site Pastar.com é o único concorrente parcialmente direto da Aplicaterra. No entanto, esse site atua com maior força na região centro-oeste do Brasil e sua especialidade é na pecuária, atuando na venda de gado.

O aplicativo da OLX é um concorrente indireto, vendo-se que sua área de atuação não é voltada ao meio agropecuarista, mesmo que apresente a possibilidade de proprietários de terras anunciarem suas fazendas. Sendo assim, vê-

se que o Aplicaterra não é ameaçado na região de Tupã, tendo a possibilidade de abrir, se instalar e dominar esse novo mercado em todo essa região.

3.6.3. Análise dos Fornecedores

A análise dos fornecedores consistiu em buscar por empresas especializadas na programação e manutenção de aplicativos de tecnologia mobile. A partir dessa análise, foi desenvolvida a tabela 4, onde apresenta-se as empresas estudadas e suas respectivas características.

Quadro 4 - Fornecedores potenciais da Aplicaterra

Ordem	Nome	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega	Localização
1	Syspan	Desenvolvimento e manutenção de software	R\$800,00 (produção) + R\$300,00 (manutenções mensais)	Entrada + Valor mensal	1 mês para produção. Manutenções mensais.	Rua coroados, 869- Centro, tupã, SP.
2	Fábrica de aplicativos.	Desenvolvimento e manutenção de software	R\$17.000 (produção) + R\$500,00 (manutenções mensais)	Entrada + Valor mensal	6 meses para produção. Manutenções mensais.	Avenida professor Lineu Prestes, 2242- Vila Universitária, São Paulo.
3	Yeeply	Desenvolvimento e manutenção de software	R\$11.220,00 (produção) + R\$400,00 (manutenções mensais)	Entrada + Valor mensal	5 mensais para produção. Manutenções mensais.	Londres, Inglaterra.

Fonte: Elaborado pelos autores

Ao fim da análise, escolheu-se a empresa Syspan como responsável pelo desenvolvimento e manutenção do aplicativo, vendo que a sua sede se localiza na mesma cidade em que atuará a Aplicaterra, o tempo de desenvolvimento do software é o menor e o preço e demais condições de pagamentos são as que mais agradam e favorecem a empresa.

3.7. PLANO DE MARKETING

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O aplicativo oferece aos produtores agropecuaristas a possibilidade de procurar por terras e maquinários voltados para o meio agrícola com facilidade e agilidade, sem sequer sair de casa. Oferecerá também aos proprietários dessas terras e maquinários a possibilidade de anunciar esses bens, disponibilizando-os para locação. O APP funcionará como intermediário durante o fechamento de negócio entre as partes, disponibilizando um chat de comunicação entre os interessados.

3.7.2. Preço

O aplicativo estará disponível por R\$3,50 nas lojas digitais, que serão pagos na efetuação do download do aplicativo. Posteriormente, os clientes “anunciantes” pagarão uma taxa de R\$20,00 mensais para anunciar/manter seus anúncios no APP.

3.7.3. Estratégias Promocionais

As estratégias promocionais estarão baseadas no marketing por meio de anúncios em rádios, páginas de redes sociais e panfletagem. Porém o principal método será o de aplicar palestras em feiras agrícolas da região, como a Exapit (realizada na cidade de Tupã), anunciando os serviços oferecidos pelo aplicativo. Essas feiras reúnem produtores agropecuaristas de toda a redondeza, caracterizando-se como um dos melhores locais para apresentação do APP.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

O aplicativo será disponibilizado para compra nas lojas virtuais PlayStore e AppleStore, sendo compatível a aparelhos que possuem tecnologia Android e IOS. O APP contará com uma área de suporte técnico, onde uma equipe especializada estará disponível para resolver quaisquer problemas que possam surgir durante o uso do aplicativo.

3.7.5. Localização da Empresa

A empresa estará localizada do Edifício Cinquentenário de Tupã; no centro, o que é favorável por ser acessível a grande parte da população de tupã e região. As características dessa localização é a ampla segurança do edifício, ter estacionamento próprio e não ter corrente próximos. O pagamento será feito mensalmente diretamente com o proprietário do edifício em sua conta corrente

Quadro 5 - Endereço e contato da empresa

Endereço da Empresa: Rua Cherentes, 250 (CEP: 17600-090)	
Bairro: Centro	Cidade/Estado:Tupã/SP
Telefone/Fax:(14)3496-1414	

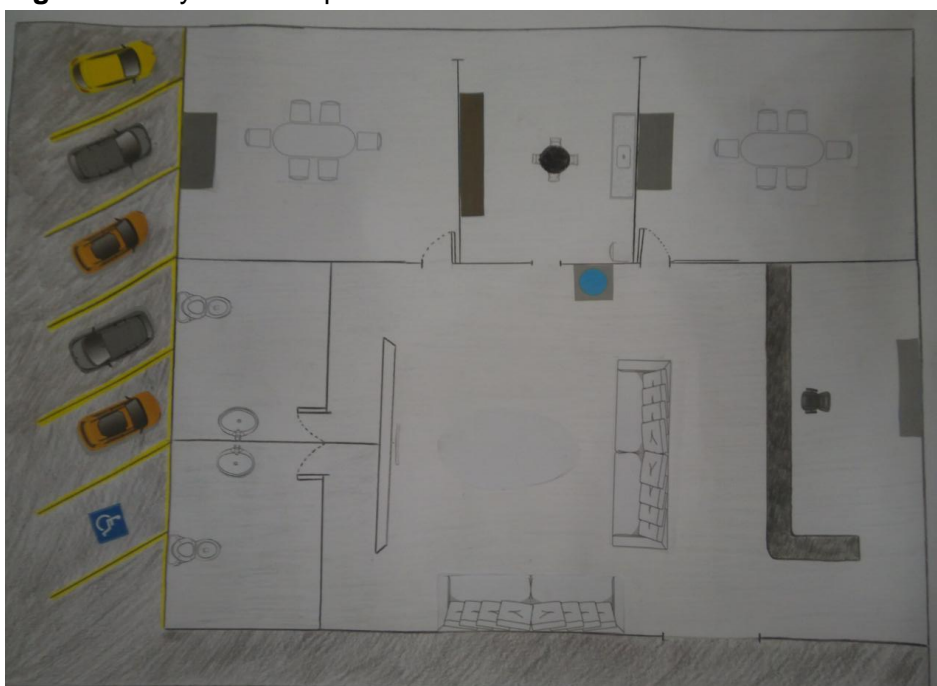
Fonte: Elaborado pelos autores

Local acessível por grande parte de Tupã e região. Com estacionamento próprio, ampla segurança não ter concorrentes nas proximidades.

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Layout ou Arranjo Físico

Figura 1 - Layout da empresa



Fonte: Elaborado pelos autores

3.8.2. Capacidade Produtiva

A capacidade produtiva de um aplicativo, segundo a empresa de desenvolvimento de software Syspan, é medida conforme a necessidade de atualizações do sistema. Para um aplicativo como o Aplicaterra, as atualizações serão mensais, visando corrigir erros e incluir novas funções quando e se necessárias.

Um aplicativo não possui uma quantidade que possa ser estimada de pessoas que podem utiliza-lo, considerando que o programa rodará no software do aparelho móvel de cada cliente.

3.8.3. Necessidade de Pessoal

A tabela abaixo mostra em primeiro plano a necessidade de pessoal da empresa e suas respectivas funções e qualificações necessárias.

Quadro 6 – Cargos e funções necessários para a operação da empresa

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Diretor de marketing e vendas	Fechar negócios com usuários e fiscalizar documentos de contratação de serviços.	Técnico em administração, marketing ou vendas.
Diretora de finanças	Administrar caixa da empresa. Cuidar de finanças em gerais.	Técnico em administração ou Contabilidade.
Diretor de Eventos.	Organizar eventos institucionais.	Técnico em administração ou Marketing.
Diretoria de recursos humanos	Administrar setor de pessoal.	Técnico em administração ou Recursos humanos.
Desenvolvimento de software	Atualizar o sistema e cuidar de possíveis erros e bugs.	Técnico em informática para internet ou curso superior na área de informática.

Fonte: Elaborado pelos autores

Vê-se que a empresa se divide em cinco setores básicos, e sabendo que os atuais sócios e fundadores da mesma são todos técnicos em administração, possuem a capacitação necessária para atuarem nessas áreas. Em relação ao setor de desenvolvimento de software foi-se decidido que o serviço será terceirizado pela empresa Syspan, instalada na cidade de Tupã, SP.

3.9 INVESTIMENTOS

3.9.1 Investimentos

O investimento fixo corresponde a todos os bens que a Aplicaterra necessita comprar para que o negócio possa fluir de forma apropriada. No Quadro 1 é possível ver todos os equipamentos, móveis, ferramentas e utensílios a serem adquiridos, a quantidade necessária, o valor de cada um e o total a ser desembolsado.

Quadro 7 - Bens necessários para a operação da empresa

	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	Móveis1	3	R\$ 3.808,00	R\$11.424,00
2	Móveis 2	3	R\$632,90	R\$1.898,70
3	Móveis 3	2	R\$ 289,12	R\$ 578,24
4	Móveis 4	8	R\$280,00	R\$2.240,00
5	Móveis 5	1	R\$579,00	R\$579,00
6	Móveis 6	1	R\$249,00	R\$249,00
7	Móveis 7	2	R\$419,99	R\$839,98
8	Móveis 8	1	R\$411,64	R\$411,64
9	Móveis 9	1	R\$2.099,99	R\$2.099,64
10	Móveis 10	1	R\$199,00	R\$199,00
11	Móveis 11	1	R\$224,10	R\$224,10
	Total de investimentos fixos	24		R\$20.544,30

Fonte: Elaborado pelos autores

3.9.2 Capital de giro

As informações disponíveis e os cálculos feitos nos tópicos a seguir mostram que o capital de giro necessário é de R\$2.074,95. Esse valor visa o pagamento de despesas da empresa e das atualizações feitas no aplicativo durante o prazo de 15 dias, período que representa a necessidade de capital de giro da empresa.

A – Estimativa do estoque inicial

Por nossa empresa se tratar de um aplicativo de tecnologia mobile para celulares de tecnologia Android e IOS, não possui estoque porque se trata de algo obsoleto: tecnologia; e por isso não pode ser estocado.

B – Caixa mínimo

Para descobrir o valor necessário do caixa mínimo da empresa foi calculado, a princípio, o prazo médio das vendas realizadas. Por se tratar da venda de um aplicativo mobile e de anúncios digitais, em que não se tem o contato direto com os clientes, todos os pagamentos serão efetuados por cartão de crédito. Dessa maneira, tanto para os downloads do aplicativo quanto para os anúncios, os pagamentos serão realizados no prazo de 30 dias em uma única parcela.

Quadro 8 - Prazo médio dos pagamentos das vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	0%	0	0
A prazo (1)	100%	30	30
		Prazo médio total	30 dias

Fonte: Elaborado pelos autores

Após o cálculo da média dos prazos de pagamento das vendas, foi calculado o prazo médio do pagamento das compras, de acordo com os dados fornecidos pela empresa de desenvolvimento de softwares Syspan.

Quadro 9 - Prazo médio dos pagamentos das compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	50%	0	0
A prazo (1)	50%	30	15
		Prazo médio total	15 dias

Fonte: Elaborado pelos autores

Como já citado em parágrafos anteriores, a empresa não possui estoque, por se tratar de um produto totalmente tecnológico.

Quadro 10 - Necessidade líquida de capital de giro

	Número de dias
Recursos da Empresa fora do seu caixa	
1. Contas a Receber – Prazo médio das vendas	30 dias
2. Estoques – necessidade média de estoque	0
Subtotal 1 (1+2)	30 dias
Recursos de terceiro no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio das compras	15 dias
Subtotal 2	15 dias
Necessidade líquida de capital de giro em dias (Subtotal 1 – subtotal 2)	15 Dias

Fonte: Elaborado pelos autores

A necessidade líquida de capital de giro será de um valor que cubra 15 dias de vendas na empresa, levando em consideração a diferença entre o prazo de recebimento das vendas e o pagamento aos fornecedores.

B – Caixa mínimo

Representa a reserva em dinheiro necessária para que a empresa financie suas operações iniciais. É obtida ao multiplicarmos a necessidade líquida de capital de giro em dias pelo custo total diário da empresa.

Quadro 11 - Caixa mínimo da empresa

1. Custo fixo mensal	R\$ 4150,00
2. Custo variável mensal	R\$ 0,00
3. Custo total da empresa (1+2)	R\$ 4150,00

4. Custo total diário (item 3/ 30 dias)	R\$ 138,33
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (quadro anterior)	15 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4x5)	R\$ 2.074,95

Fonte: Elaborado pelos autores

A partir dos dados fornecidos acima o caixa mínimo necessário para a cobertura dos custos da empresa para um período de 15 dias é de R\$ 2.074,95.

Quadro 12 - Resumo do Capital de Giro

Investimentos Financeiros	R\$
A – Estoque Inicial	R\$ 0,00
B – Caixa mínimo	R\$ 2.074,95
Total do capital de giro	R\$ 2,074,95

Fonte: Elaborado pelos autores

3.9.3 Investimentos pré-operacionais

Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.

Quadro 13 - Investimentos pré-operacionais

Despesas de legalização (taxa de fiscalização à prefeitura)	R\$ 80,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Taxa Google Play	R\$ 95,00
Taxa Play Store	R\$ 376,20
Móveis	R\$ 20.544,30
TOTAL	R\$ 22.095,50

Fonte: Elaborado pelos autores

3.9.4 Investimento total

Quadro 14 - Investimento total

Descrição dos Investimentos	Valor R\$	(%)
1. Investimentos Fixos	4.150,00	14,65
2. Capital de Giro	2.074,95	7,33
3. Investimentos Pré-Operacionais	22.095,50	78,02
Total (1+2+3)	28.320,45	100

FONTES DE RECURSOS	Valor R\$	(%)
1. Recursos próprios	35.000,00	100
2. Recursos de Terceiros	0	0
3. Outros	0	0
Total (1+2+3)	35.000,00	100

Fonte: Elaborado pelos autores

3.10. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

3.10.1. Custo do Serviço

3.10.1.1 Mão de obra

Serão contratados dois funcionários, uma faxineira e uma recepcionista. Perante a política da empresa, os funcionários ganharão o mesmo salário (R\$1.200,00) e desfrutarão dos mesmos benefícios (cestas básicas e 13º salário), conforme mostra a tabela abaixo.

Quadro 15 - Custo da mão de obra

CUSTO DO SERVIÇO	
Salário Funcionários	R\$ 1.200,00
Total de Encargos	R\$ 200,00
Cesta básica	R\$ 50,00
Total	R\$ 1.450,00
(2 funcionários) TOTAL	R\$ 2.900,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Custo Mão Obra = 2.900,00

220 horas

Custo Mão Obra = R\$ 13,18 por hora

3.10.1.2 Cálculo dos materiais diretos

A empresa terceirizará os serviços e será responsável apenas pela parte administrativa dos aplicativos, o que faz com que não se tenha, também, materiais diretos.

3.10.1.3 Custo total do serviço

O custo total do serviço será igual a R\$ 2.900,00 por mês, o mesmo que o custo da mão de obra, uma vez que não há custos com materiais diretos.

3.10.2. Custo Fixo

Quadro 16 - Custos fixos da empresa

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Águas	R\$ 80,00
Aluguel	R\$ 600,00
Energia elétrica	R\$ 130,00
Internet	R\$ 140,00
Fornecedores	R\$ 300,00
Total	R\$ 1.250,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Valor mensal das despesas fixas = R\$ 1.250,00

Horas mensais trabalhadas = 220 horas

Custo Fixo = 1.250,00

220Horas

Custo Fixo = R\$ 1.250,00 ÷ 220 horas

Custo Fixo = R\$ 5,68 por hora

3.10.3. Custo Variável

Quadro 17 - Custos variáveis da empresa

DESCRIÇÃO	%	FATURAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL (R\$)
------------------	----------	-----------------------------	--------------------------

1. IMPOSTOS			
Simplex	15,5	12.870,00	1.994,85
SUBTOTAL 1			1.994,85
2. GASTOS COM VENDAS			
Propaganda	1	12.870,00	128,70
Taxa de administração do cartão de crédito	3	12.870,00	386,10
SUBTOTAL 2			514,80
TOTAL (1+2)			2.509,65

Fonte: Elaborado pelos autores

3.10.4. Apuração do custo total do serviço

Quadro 18 – Custo total da empresa

Custo do Serviço	R\$ 2.900,00
Custos Fixos	R\$ 1.250,00
Custos Variáveis	R\$ 2.509,65
Total	R\$ 6.659,65

Fonte: Elaborado pelos autores

3.10.5 Preço de venda

Levando em conta o percentual de lucro usado por empresas da área da informática, almeja-se 38% de lucro para os serviços oferecidos. Portanto, considerando o preço médio dos concorrentes diretos e indiretos e que se espera, inicialmente, 650 downloads do aplicativo, sendo 325 anunciantes que teriam de pagar o valor de R\$ 20,00 para manter o anúncio no ar, e 10 empresas anunciantes por mês, o preço para download será R\$ 3,50 e do anúncio será R\$ 409,5 ao mês.

Como mostra o demonstrativo a seguir, o preço estipulado para os serviços da Aplicaterra é capaz de cobrir os custos e as despesas, além de atingir a margem de lucro delimitada.

3.10.6 Demonstração dos resultados

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo

Quadro 19 - Demonstração dos resultados

DESCRIÇÃO	R\$	(%)
Receita total com vendas	12.870,00	100
(-) DAS	1.994,85	15,5
(-) Custo dos Serviços	2.900,00	22,53
(-) Custos Fixos	1.250,00	9,71
(-) Taxas de administração do cartão	386,10	3
(-) Despesas com propagandas	128,70	1
LUCRO DO PERÍODO	6210,35	48,25

Fonte: Elaborado pelos autores

3.10.7 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio representa o quanto sua empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período. Utilizando as fórmulas a seguir, você pode calcular o ponto de equilíbrio em faturamento.

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{Faturamento Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Faturamento Total}}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{12.870,00 - 2509,65}{12.870,00}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{10.360,35}{12.870,00} = 0,81$$

$$\text{PE (Ponto de Equilíbrio)} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição}}$$

$$\text{PE (Ponto de Equilíbrio)} = \frac{4.150}{0,81} = \text{R\$ } 5.123,46$$

Ou seja, no mês para não ter nem lucro nem prejuízo a empresa precisa vender/faturar R\$ 5.123,46. Acima disso passa a ter lucro.

3.11 INDICADORES FINANCEIROS

3.11.1 Lucratividade

É um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade. Se sua empresa possui uma boa lucratividade, ela apresentará maior capacidade de competir, isso porque poderá realizar mais investimentos em divulgação, na diversificação dos produtos e serviços, na aquisição de novos equipamentos, etc.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Faturamento Total}} \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = (6.210,35 / 12.870) \times 100 = 48,25\%$$

Assim, vê-se que sob os R\$ 12.870,00 de receita total “sobram” R\$ 6.210,35 na forma de lucro, depois de pagas todas as despesas e impostos, o que indica uma lucratividade de 48,25% ao ano.

3.11.2 Rentabilidade

É um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios. É obtido sob a forma de percentual por unidade de tempo (mês ou ano). É calculada através da divisão do lucro líquido pelo investimento total. A rentabilidade deve ser comparada com índices praticados no mercado financeiro.

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

Capital Investido

$$\text{Rentabilidade} = (6.210,35 / 35.000,00) \times 100 = 17,74\%$$

Isso significa que, a cada mês, o empresário recupera 17,74% do valor investido através dos lucros obtidos no negócio.

3.11.3 Prazo de retorno do investimento

Assim como a rentabilidade, também é um indicador de atratividade. Indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio.

$$\text{Prazo de retorno do investimento} = \frac{\text{Capital Investido}}{\text{Lucro Líquido}}$$

$$\text{Prazo de retorno do investimento} = (35.000 / 6.210,35) = 5,64 \text{ anos}$$

Isso significa que, 5 anos após o início das atividades da empresa, o empreendedor terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou com a montagem do negócio.

3.12. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

O Quadro 20 mostra a avaliação estratégica da empresa feita a partir da ferramenta Análise de SWOT, que considera os fatores internos/controláveis e externos/incontroláveis de uma organização.

Quadro 20 - Análise de SWOT da Aplicaterra

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
--	--	--

Pontos Fortes	Forças *Praticidade no arrendamento de terras alugueis de maquinários agrícolas *Segurança ao cliente *Acesso rápido a informação *Baixo custo *Possibilidade de rápido crescimento (100% inovador)	Oportunidades *Crescimento rápido (aumento de demanda) *Procura dos serviços oferecidos *Aliança com outras empresas *Concorrente com dificuldades *Novos usos/ferramentas para o App
Pontos Fracos	Fraquezas *Dependência de divulgação *Pode ser de difícil manuseio *Necessidade de atualizações *Público alvo restrito	Ameaças *Criação de impostos *Surgimento de concorrentes (Cópias do App) *Riscos regulatórios (Exigência de documentos específicos) *Dificuldade de aceitação *Seguranças (Possíveis vírus/hackers)

Fonte: Elaborado pelos autores

Através da análise SWOT vê-se que a empresa possui diversos benefícios e oferece grandes facilidades aos clientes. Também possui grande potencial para futuras parcerias com outras empresas, como por exemplo as atuantes no ramo de locação de maquinários agrícolas. No entanto, deve-se sempre se manter atento às atualizações do programa, visando a segurança dos clientes, além disso, manter sempre forte a divulgação para que aja uma boa aceitação no mercado agropecuário é um passo extremamente importante para o sucesso do Aplicativo.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O setor da agropecuária no Brasil é muito importante e tende a se manter sempre em alta. A prática de arrendamento de terras e de aluguel de maquinários agrícolas se mostra cada vez mais comum no país, porém apresenta algumas defasagens na comunicação entre as partes envolvidas nesse processo.

Verificou-se então a necessidade de um intermediador. O Aplicaterra é um aplicativo de tecnologia mobile que oferece aos proprietários de terras e maquinários e aos produtores facilidade nos processos de comunicação necessários na agropecuária.

Com nenhum concorrente direto, a empresa mostra todo seu potencial em crescer no mercado e apresenta ótimos índices de aceitação pelo público alvo, como mostra as pesquisas feitas durante o desenvolvimento de todo o trabalho. Seus custos podem ser considerados altos, no entanto seu retorno é satisfatório a acima das margens esperadas para empresas desse tipo.

Seu principal fornecedor se encontra na mesma cidade da sede, o que facilita as negociações e as resoluções de possíveis problemas.

O prazo de retorno do capital investido na empresa, á primeira instância, pode parecer longo, no entanto deve-se levar em conta que o mercado tecnológico está se ascendendo a todo momento e que com a aplicação de técnicas específicas de marketing na empresa em conjunto com o empenho para satisfação total dos clientes, o público tende a crescer continuamente, aumentando a lucratividade e conseqüentemente diminuindo o prazo de retorno dos investimentos.

Assim, conclui-se que é viável o abrimento de tal empresa e que ela se mostra promissora no mercado tecnológico agropecuário.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei Nº 4.504, de 30 de novembro de 1964.** Estatuto da Terra. Disponível em:< http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4504.htm>. Acesso em 24 out. 2017.

BRASIL. **Decreto Nº 59.566, de 14 de novembro de 1966.** Disponível em:<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/antigos/d59566.htm>. Acesso em 24 out. 2017

FRANCISCO, Wagner de Cerqueira e. **Área do Brasil.** Geografia física do Brasil: 2017. Disponível em:<<http://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/area-brasil.htm>>. Acesso em 06 out. 2017.

FREITAS, Eduardo de. **Importância da Agropecuária Brasileira.** Disponível em <<http://brasilecola.uol.com.br/brasil/a-importancia-agropecuaria-brasileira.htm>>. Acesso em 24 out. 2017.

GHX COMUNICAÇÃO. **Arrendamento pode beneficiar pequenos e grandes produtores;** *Brasil Rural*. Disponível em:<<https://www.terra.com.br/economia/brasil-rural/arrendamento-pode-beneficiar-pequenos-e-grandes-produtores,758bec7bd676f310VgnVCM5000009ccceb0aRCRD.html>>. Acesso em 31 out. 2017.

INCRA, Sistema Nacional de Cadastro Rural (SNCR). **Povos, população e terras indígenas.** Instituto Socioambiental: 2013. Disponível em:<<http://republicadosruralistas.com.br/analises/2>>. Acesso em 06 out. 2017.

PENA, Rodolfo F. Alves. **Agropecuária no Brasil: principais produtos.** Geografia humana do Brasil: 2010. Disponível em:<<http://mundoeducacao.bol.uol.com.br/geografia/agropecuaria-no-brasil-principais-produtos.htm>>. Acesso em 06 out. 2017.

PORTAL MÁQUINAS AGRÍCOLAS. **Aluguel de máquinas:** uma alternativa na diminuição de custos. Disponível em:< <http://portalmaquinasagricolas.com.br/aluguel-de-maquinas-agricolas-uma-alternativa-na-diminuicao-de-custos/>>. Acesso em 31out. 2017.

ROYAL MÁQUINAS. **Arrendamento da propriedade rural, uma alternativa lucrativa para quem cede ou contrata.** Disponível em:< <https://www.royalmaquinas.com.br/blog/arrendamento-propriedade-alternativa-lucrativa/>>. Acesso em 31 out. 2017.

GLOBO RURAL. **Alugar máquina agrícolas vira atividade rentável no campo:** Negócio virou uma maneira rápida de recuperar os investimentos. Disponível em:< <http://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2014/02/alugar-maquinas-agricolas-vira-atividade-rentavel-no-campo.html>>. Acesso em 31 out. 2017.

SILVEIRA, Daniel. **Brasil tem mais de 207 milhões de habitantes, segundo IBGE.** Economia: 2017. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/brasil-tem-mais-de-207-milhoes-de-habitantes-segundo-ibge.ghtml>>. Acesso em 06 out. 2017.

GLOSSÁRIO

Agradecimento:

É a manifestação de gratidão do autor da pesquisa às pessoas que colaboraram no seu trabalho. Deve ter a característica de ser curto e objetivo.

Amostra:

É uma parcela significativa do universo pesquisado ou de coleta de dados.

Análise:

É o trabalho de avaliação dos dados recolhidos. Sem ela não há relatório de pesquisa.

Anexo:

É uma parte opcional de um relatório de pesquisa. Nele deve constar o material que contribui para melhor esclarecer o texto do relatório de pesquisa.

Apêndice:

O mesmo que Anexo.

Apud:

Significa "*citado por*". Nas citações é utilizada para informar que o que foi transcrito de uma obra de um determinado autor na verdade pertence a um outro.

Ex.: (Napoleão apud Loi) ou seja, Napoleão "*citado por*" Loi

Bibliografia:

É a lista de obras utilizadas ou sugeridas pelo autor do trabalho de pesquisa.

Capa:

Serve para proteger o trabalho e dela deve constar o nome do autor, o título do trabalho e a instituição onde a pesquisa foi realizada.

Capítulo:

É uma das partes da divisão do relatório de pesquisa. Lembrando que o primeiro capítulo será a Introdução e o último as Conclusões do autor. Entre eles o texto da pesquisa.

Ciência:

É um conjunto organizado de conhecimentos relativos a um determinado objeto conquistados através de métodos próprios de coleta de informação.

Citação:

É quando se transcreve ou se refere o que um outro autor escreveu.

Coleta de Dados:

É a fase da pesquisa em que se reúnem dados através de técnicas específicas.

Conclusão:

É a parte final do trabalho onde o autor se coloca com liberdade científica, avaliando os resultados obtidos, propondo soluções e aplicações práticas.

Conhecimento Científico:

É o conhecimento racional, sistemático, exato e verificável da realidade. Sua origem está nos procedimentos de verificação baseados na metodologia científica. Podemos então dizer que o Conhecimento Científico:

- *É racional e objetivo.*
- *Atém-se aos fatos.*
- *Transcende aos fatos.*
- *É analítico.*
- *Requer exatidão e clareza.*

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DE: APLICATERRA

1. Douglas Henrique dos Santos Rocha, brasileiro, natural de Tupã, estado civil Solteiro, 26/03/2001, de CPF 488.431.478-62, RG 57.266.706-1, SSPSP, domiciliado em Avenida das nações N°32, distrito de Universo, Tupã/SP, CEP 17623-030.

2. Helen Monik Dias de Freitas, brasileira, natural de Tupã, estado civil Solteira, 29/05/2001, de CPF 492.431.438-62, RG 57.896.700-2, SSPSP, domiciliado em Avenida das nações N°42, distrito de Universo, Tupã/SP, CEP 17623-030.

3. Adriele Tais dos Santos Soares, brasileira, natural de Tupã, estado civil Solteira, 17/01/1999, de CPF 465.159.558-80, RG 38.203.187-8, SSPSP, domiciliado em Ernesto Goldoni N°51, município de Tupã/SP, CEP 17610-417.

4. Ana Carolina de Oliveira, Brasileira, natural de Tupã, estado civil Solteira, 05/11/1996, profissão Vendedora, de CPF 488.431.478-62, RG 57.266.706-1, SSPSP, domiciliado em Benjamim Vieira N°460, município Tupã/SP, CEP 17613-032.

Constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial Aplicaterra e terá sede e domicílio na rua Cherentes N°250, Tupã/SP.

2ª O capital social será R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais (dividido em quatro quotas de valor nominal R\$ 8.750,00 (oito mil setecentos e cinquenta reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Douglas Henrique dos Santos Rocha nº de quotas de 1 (uma) R\$ 8.750,00

Helen Monik Dias de Freitas nº de quotas 1 (uma) R\$ 8.750,00

Adriele Tais dos Santos Soares nº de quotas 1 (uma) R\$ 8.750,00

Ana Carolina de Oliveira nº de quotas 1 (uma) R\$ 8.750,00

3ª O objeto será um aplicativo.

4ª A sociedade iniciará suas atividades em 10/07/2018 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 Douglas Henrique dos Santos Rocha com os poderes e atribuições de Administrador 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 cinco vias.

_____, ____ de _____ de 20__

Local e data

aa) _____ aa) _____

Douglas Henrique S. Rocha

Helen Monik D. Freitas

aa) _____ aa) _____

Adriele Tais S. Soares

Ana Carolina de Oliveira

Visto: _____ (OAB/SP)

**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AOS ALUNOS DA ETEC
PROFESSOR MASSUYUKI KAWANO**

1-Qual a sua idade?

2-Você conhece a prática de arrendamento de terras e maquinários agrícolas?

3-Você tem celular que permite o uso de aplicativos?

4-Você utiliza aplicativos no celular para fazer compras?

5-Você arrendaria terras ou alugaria maquinários por meio de um aplicativo confiável?

6-Você considera a prática de aluguel de maquinários e arrendamento

7-Se você fosse proprietário de terras, estaria disposto a anunciar por meio de um aplicativo?

8-Se você fosse proprietário de maquinários, estaria disposto a alugá-los por meio de um aplicativo?

9-Se você fosse proprietário de terras, estaria disposto a anunciar por meio de um aplicativo?

10-Quanto você pagaria pelo aplicativo?

APÊNDICE C – QUADRO

DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

A tela de modelo de negócios

<p>Parcerias Chave</p> <p>Quem são nossos parceiros chave? Quem são nossos provedores chave? Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros? Que atividades chave realizamos nossos parceiros?</p> <p>MOTIVAÇÕES PARA A PARCERIA Acesso de recursos Acesso de não-competidor Acesso de recursos e habilidades particulares</p> <p>Web Designer</p> <p>Empresas Anunciantes</p> <p>Programador</p>	<p>Atividades Chave</p> <p>Que atividades chave requerem nossas propostas de valor? Nossos canais de distribuição? Relações com clientes? Fontes de renda?</p> <p>ANÁLISE Anti-vírus (Manutenção)</p> <p>Ajuda através do Aplicativo</p> <p>Atualizar Informações do APP</p>	<p>Proposta de valor</p> <p>Que valor proporcionamos aos nossos clientes? Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar? Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado? Que necessidade dos clientes satisfazemos?</p> <p>Características Inovadora Customizável "Ótima e rápida, fácil" Design Amigável Fácil Fácil de usar Amigável Acessibilidade Conectividade</p> <p>Confiança</p> <p>Praticidade</p> <p>Possibilidade de Anunciar Maquinários</p> <p>Segurança</p> <p>Agilidade em alugar maquinários</p>	<p>Relações com clientes</p> <p>Que tipo de relação esperamos os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relação temos estabelecido? Qual é o custo destas relações? Como estão integradas em nosso modelo de negócio?</p> <p>Questionário Semestral</p> <p>Bônus aos usuários "Participação na Agrishow"</p> <p>Mensagem de agradecimento pós uso</p> <p>Notificação de anúncios próximos disponíveis</p> <p>Canais</p> <p>Que canais preferem nossos segmentos de mercado? Como estabelecemos atualmente o contato com os clientes? Como se conjugam nossos canais? Quais têm melhores resultados? Quais são mais rentáveis? Como se integram nas atividades diárias dos clientes?</p> <p>Loja Play Store</p> <p>Loja IOS</p> <p>E-mail da empresa</p> <p>Palestras em exposições agropecuaristas</p> <p>Divulgação em redes sociais</p> <p>Anúncios em concessionária agrícolas</p> <p>Distribuição de panfletos em lojas agrícolas</p>	<p>Segmentos de mercado</p> <p>Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes?</p> <p>Agropecuarias</p> <p>Proprietários de terras rurais</p> <p>Donos de maquinários agrícolas</p>
<p>Estrutura de custos</p> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio? Quais são os recursos chave mais caros? Quais são as atividades chave mais caras?</p> <p>É O SEU NEGÓCIO MANO! Dirigido por custos (estrutura de custos mais magra, proposta de valor de preço baixo, customização máxima, tecnologia inovadora) Dirigido por valor (foco em criação de valor, proposta de valor premium)</p> <p>CARACTERÍSTICAS DE CUSTOS: Custos fixos (aluguel, taxas, utilidades) Custos variáveis Economias de escala Economias de escopo</p> <p>Gastos com programador</p> <p>Marketing</p> <p>Gastos com Web-designer</p> <p>Valor da programação</p> <p>Taxa's Play e Apple store</p> <p>Impressão de panfletos</p>	<p>Gastos com programador</p> <p>Marketing</p> <p>Gastos com Web-designer</p> <p>Valor da programação</p> <p>Taxa's Play e Apple store</p> <p>Impressão de panfletos</p>	<p>Fontes de renda</p> <p>Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Por que pagam atualmente? Como pagam atualmente? Como eles gostariam de pagar? Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?</p> <p>TIPO: Venda de ativos Venda de uso Venda de assinatura Licenciamento Licenciamento Venda de licença Anúncio</p> <p>PREÇOS E MARGEM: Preço por hora Dependente de características do produto Dependente do segmento de cliente Dependente da volume</p> <p>PREÇOS DIFERENCIADOS: Negociação (Discutível) Não negociável Mercado em tempo real</p> <p>Mensalidade para anunciantes</p> <p>Mensalidade à empresas anunciantes</p> <p>CPC Custos Por Clique</p> <p>Taxa de adesão do APP</p>	<p>Mensalidade para anunciantes</p> <p>Mensalidade à empresas anunciantes</p> <p>CPC Custos Por Clique</p> <p>Taxa de adesão do APP</p>	<p>Mensalidade para anunciantes</p> <p>Mensalidade à empresas anunciantes</p> <p>CPC Custos Por Clique</p> <p>Taxa de adesão do APP</p>

