

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

Técnico em Administração

CAROLINE LETICIA DE LIMA BARRETO

JULIANO PEREIRA MAIORAL

LEANDRO JOSÉ CABRAL

MARIANA APARECIDA SILVA ROSA

THALIA FERREIRA SILVA

**PLATAFORMA DE GERENCIAMENTO PARA O CONTROLE DO
LEITE BUBALINO**

Tupã - SP

2017

CAROLINE LETICIA DE LIMA BARRETO

JULIANO PEREIRA MAIORAL

LEANDRO JOSÉ CABRAL

MARIANA APARECIDA SILVA ROSA

THALIA FERREIRA SILVA

**PLATAFORMA DE GERENCIAMENTO PARA O CONTROLE DO
LEITE BUBALINO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Professor Massuyuki Kawano, orientado pela Prof.^a Aline Bezerra da Silva, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em administração.

Tupã - SP

2017

CAROLINE LETICIA DE LIMA BARRETO
JULIANO PEREIRA MAIORAL
LEANDRO JOSÉ CABRAL
MARIANA APARECIDA SILVA ROSA
THALIA FERREIRA SILVA

**PLATAFORMA DE GERENCIAMENTO PARA O CONTROLE DO
LEITE BUBALINO**

Dissertação para obtenção do título de Técnico em Administração.

BANCA EXAMINADORA:

Prof.^a Aline Bezerra da Silva
Orientadora

Prof.^a Fernanda Yamauchi
Avaliadora

Eduardo Anderson de Lima
Avaliador

Lucas Tavares
Avaliador

Tupã, 21 de novembro de 2017.

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.

Dedicamos esse projeto a todos os professores que fizeram parte da nossa trajetória, para chegarmos até aqui e concluirmos a tão sonhada conquista.

Agradecemos primeiramente a Deus por nos guiarmos e nos proporcionarmos essa oportunidade de concretizar esse objetivo.

A ETEC Prof. Massuyuki Kawano por propiciar o ambiente necessário para minha aprendizagem e conseqüentemente por meu 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 a todos que contribuíram e apoiaram durante toda a trajetória.

“Porque todo o que é nascido de Deus vence o mundo; e esta é a vitória que vence o mundo: a nossa fé”.

1 João 5:4

RESUMO

Introdução: O tema a ser abordado é o controle e qualidade da produção rural, mas precisamente na bubalinocultura voltada para a produção de leite. Área na qual atualmente os consumidores encontram-se muito exigente em busca de produtos com maior qualidade forçando o produtor a buscar formas de conseguir se diferenciar no mercado. **Objetivos:** O objetivo do projeto é melhorar a área da bubalinocultura, especificamente voltada ao leite bubalino, visando praticar a tecnologia como principal cooperador dessa melhoria e como consequência suprir as necessidades observadas nas pesquisas realizadas. **Metodologia/Desenvolvimento:** Para que os dados se exponham de forma clara, buscou-se informações relacionadas ao assunto abordado por meio de referências bibliográficas extraídas de sites de confiança, revistas, artigos e dissertações; usou-se também a ferramenta CANVAS para elaboração da dinâmica da empresa, e por fim, uma pesquisa exploratória descritiva com a aplicação de questionários. **Resultados:** Como resultado, obtivemos um conhecimento geral de como funciona o mercado bubalino, um pouco da sua história e as formas de administrar os problemas usando as ferramentas disponíveis, mesmo com a ausência de tecnologia. **Considerações Finais:** A utilização da tecnologia acarreta em melhores resultados produtivos, facilitando assim o gerenciamento de leite bubalino. Consideramos que os produtores usariam o produto, principalmente na busca de mais conhecimento já que a falta de informação sobre o manejo da búfala é uma problemática tendo como resultado a falta de investimento. Nesse contexto, acreditamos que, com base nos resultados positivos, nosso projeto é viável e poderá alavancar o mercado bubalino, proporcionando melhoria em inovação para os produtores.

Palavras-Chave: Bubalinocultura. Gerenciamento. Benefícios. Produtor. Software.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Layout do Escritório.....	27
--	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 – Resultado da pesquisa	16
---	----

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. PESQUISA DE CAMPO	15
3. PLANO DE NEGÓCIOS	17
3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO	17
3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	17
3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários	17
3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO	19
3.3.1. Missão e Visão da Empresa	20
3.3.2. Setor de Atividade	20
3.3.3. Forma Jurídica	20
3.3.4. Enquadramento Tributário	20
3.4. CAPITAL SOCIAL	21
3.5. FONTE DE RECURSOS	21
3.6. ANÁLISE DE MERCADO	21
3.6.1. Análise dos Clientes	21
3.6.2. Análise dos Concorrentes	22
3.6.3. Análise dos Fornecedores	23
3.7. PLANO DE MARKETING	24
3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços	24
3.7.2. Preço	25
3.7.3. Estratégias Promocionais	25
3.7.4. Estrutura de Comercialização	26
3.7.5. Localização da Empresa	26
3.8. PLANO DE OPERACIONAL	26
3.8.1. Layout ou Arranjo Físico	26
3.8.2. Capacidade Produtiva	27
3.8.3. Necessidade de Pessoal	27
3.9. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO	28
3.9.1. Custos do Serviço	28
3.9.2. Custos Fixos	29
3.10. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	31
CONSIDERAÇÕES FINAIS	32
REFERÊNCIAS	33
APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL	35
APÊNDICE B – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS	36

1. INTRODUÇÃO

O tema a ser abordado é o controle e qualidade da produção rural, tendo como objetivo o gerenciamento de informações de produção de leite bubalino para melhoria da qualidade voltada ao pequeno produtor, no seu dia a dia.

A partir desses aspectos foram realizadas pesquisas para levantar algumas situações problemas no dia a dia da bubalinocultura, uma área pecuária, onde o investimento e as informações são escassos, na tentativa de suprir boa parte deles, como por exemplo, a lentidão que ainda apresenta no crescimento, desenvolvimento e modernização e o produtor busca e, tem a necessidade de melhoria para alavancar o mercado que predizem ser promissor. Atualmente os consumidores encontram-se muito exigente em busca de produtos com maior qualidade forçando o produtor a buscar formas de conseguir se diferenciar no mercado. Considerando que o setor de leite em geral não está em alta, mas os especialistas acreditam que o mercado brasileiro deve se recuperar nos próximos anos, tendo em vista a superação da recente queda no fator de menor volume de leite produzido, aumento de preços e baixa qualidade.

Dando ênfase nas consequências do ultimo fator, que podem causar grandes perdas econômicas ao setor, apresenta também um risco a saúde pública, dificultando a conquista de mercados mais lucrativos e compromete sua credibilidade. Assim torna-se de grande importância conhecer os fatores que afetam a criação, produção e a qualidade do leite e, essencial que as tecnologias adequadas sejam adotadas desde a ordenha até a comercialização.

Já no setor de leite de búfala acontece o mesmo, os produtores buscam cada vez mais por qualidade e a tecnologia auxilia na obtenção desses critérios para facilitar o processo de manejo que tem sido a base de muitas necessidades para gerar melhorias, e expansão no mercado, tendo em vista que um bom manejo em um rebanho de búfalas poderá aumentar mais de 50% sua produção de leite.

Levando em conta que mesmo sendo uma cultura pouco reconhecida pelos seus benefícios, tem-se destacando nacionalmente e internacionalmente no mercado de leite atual, mas a baixa informação sobre o manejo da produção de leite bubalino faz com que muitos produtores e investidores desistem deste setor, acarretando assim em uma baixa quantidade de criadores desses animais.

Tendo em vista que o objetivo geral do presente projeto é a melhoria na área da bubalinocultura, especificamente voltada ao leite bubalino, visando praticar a tecnologia como principal cooperador dessa melhoria e como consequência suprir as necessidades que foram observadas nas pesquisas feitas para a elaboração do projeto. Mediante isso, acredita-se que poderá ser um fator que mudara esse mercado, favorecendo o produto, a lucratividade e alguns outros fatores que irá prosperar com esse novo modo de trabalho.

Assim, será abordado o gerenciamento de informações de produção de leite bubalino voltada ao pequeno produtor, no seu dia a dia, e para isso algumas pesquisas bibliográficas serão realizadas para construção do embasamento teórico sobre o manejo de bubalino, bem como da produção de leite, para compreender o processo de produção de leite bubalino e suas especificidades. Podendo assim, criar e desenvolver uma empresa com todas as informações necessárias através da ferramenta CANVAS de modelagem de negócios e identificar as variáveis necessárias para o controle e melhoria do manejo de produção de leite bubalino por meio da pesquisa de campo. Com o intuito principal de criar um protótipo de aplicativo para celulares IOS e Android, que disponibilizara informações sobre produção e manejo do leite de búfala.

O interesse pelo tema surgiu após algumas pesquisas onde descobriu ser uma área de poucos investimentos e muitos pontos relevantes, se tratando do animal manuseado e do produto fornecido por ele. Pontos na qual nos chamou a atenção, por exemplo, a qualidade do leite, seus benefícios (que contribuem muito para a saúde), custo para manutenção do animal, dentre outros.

Com a pesquisa também foi possível descobrir que no Brasil a bubalinocultura não tem uma longa história. Mas recentemente a produção de leite de búfala e seus derivados vêm ganhando importância aos poucos.

Atualmente ainda não é uma área muito explorada e investida, porém, tem se revelado um fator importante na elevação de renda e na fixação do homem no campo e tornou-se uma alternativa viável e altamente rentável para pecuaristas de todo o Brasil. De acordo com Bernardes (2007) no Brasil, a exploração de búfalos é destinada fundamentalmente à produção de carne, porém, a partir dos anos 80/90, verificou-se um interesse crescente em sua exploração leiteira ou com duplo propósito (carne e leite).

A maior parte da produção de leite bubalino no Brasil, é feita por pequenos produtores que não contam com o auxílio de tecnologia para realizar as tarefas do dia a dia e, normalmente são produtores que tem como auxílio apenas a ajuda familiar e não se atentam para o quanto o uso de recursos tecnológicos podem ajudar e facilitar a produção, e o manejo dessa cultura, inclusive aumentar sua lucratividade podendo ter um resultado recompensador ao final de cada etapa.

Gonçalves (2008) analisou dados de 50 propriedades em 12 estados brasileiros e verificou produção de leite média de 5,1 kg/dia, caracterizando o perfil das propriedades analisadas por baixa produção de leite (abaixo de 10 kg/dia). No entanto, búfalas podem apresentar alto potencial de produção, nesse mesmo estudo 6,7% das propriedades mostraram produções acima de 10 kg/dia. Podendo observar que os búfalos trazidos para o Brasil se adaptaram em pastagens de todos os estados e nem a diversificação de clima e de solo encontrada em toda a extensão territorial brasileira, não foi obstáculo para o desenvolvimento, elevada fertilidade e longevidade produtiva desses animais.

Na região da alta paulista há alguns produtores explorando o setor ainda com certo receio de que o negócio não seja viável. Vilela e Santini (2010) avaliaram em 30 propriedades da região de Marília/SP e observaram produções variando de 5 a 7 litros/dia.

Devido à superioridade econômica que pode apresentar em relação a outros ruminantes domésticos, a exploração de búfalos vem se difundindo mundialmente, principalmente no que diz respeito à rusticidade e adaptação às várias condições climáticas e diferentes regime de manejo (NETTO et al., 2011).

Segundo Araújo et al. (2012), a bubalinocultura voltada ao leite vem crescendo cada vez mais para atrair os consumidores que procuram qualidade nutricional e funcional diferenciada, além de características e sabores especiais. Os constituintes do leite de búfala merecem destaque quando comparados o leite bovino, principalmente em suas vantagens no fabrico de derivados lácteos. E o aproveitamento industrial, do leite bubalino se destaca por propiciar produtos lácteos de boa qualidade devido as maiores concentrações em sólidos totais que o leite bovino. Também o rendimento é superior ao desta espécie, cerca de 40% a 50%, no processamento de queijo, manteiga, leite em pó, dentre outros derivados (DUBEY et al., 1977; PATEL e MISTRY, 1997; DUARTE, 2001; TEIXEIRA et al., 2005; AMARAL e ESCRIVÃO, 2005).

O leite de búfala exibe excelente qualidade nutricional destacando-se, como principais características, elevado teor de proteínas com 25,55% mais aminoácidos essenciais que o leite de vaca (VERRUMA; SALGADO, 1994), e tem um menor custo para o produtor. Este leite pode ser consumido in natura, que é o leite puro, ou seus derivados, como os nozinhos, tranças e a famosa mozzarella de leite de búfala.

A maioria dos búfalos é criado em área tropical, ambiente caracterizado por apresentar períodos secos e chuvosos bem delimitados. (KAMAL et al., 1993) afirmam que nestas condições os búfalos se desenvolvem melhor que os bovinos em função da maior capacidade de aclimação, resistência às intempéries ambientais, adaptação em ambientes pantanosos e principalmente por possuir maior capacidade de digerir forragens com maior teor de fibra bruta.

O ambiente de manejo determina as condições higiênicas em que a búfala se apresenta na sala de ordenha. Animais mantidos a pasto com relativamente baixas lotações costumam chegar à sala de ordenha mais limpos que animais mantidos em confinamento onde o acúmulo de esterco favorece a colonização por microorganismos, principalmente na região ventral do animal (tetos e úbere), o que contribui para elevação da carga microbiana do leite e piora de sua qualidade. Por outro lado, a existência nas pastagens de poças e açudes pequenos sem renovação de água são fatores que favorecem a disseminação dos microorganismos e pioram as condições no momento da ordenha. A disposição de fontes de água e saleiros, bem como a distância das pastagens até as instalações de ordenha é outro fator que deve ser bem planejado, pois a necessidade de percorrer maiores distâncias ou de vencer topografia mais íngreme acarreta maior demanda de energia e conseqüentemente, pode reduzir a produção leiteira. De uma forma geral, animais mantidos em pastagens devem receber cerca de 15% mais energia do que aqueles mantidos em estabulação. (Zicarelli, 1999). Quanto mantidos em confinamento, particularmente em estabulação livre (alimentadas sem contenção individual), deve-se disponibilizar pelo menos 15 m² e de 0,70 a 0,80 m de cocho por animal, o que evita a “competição” pelo alimento e o favorecimento dos animais “dominantes” em detrimento, principalmente, das primíparas. (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CRIADORES DE BÚFALOS, 2007, p.3)

Tendo em vista vários pontos positivos da cadeia de produção de leite de búfalas, o valor agregado dos queijos e derivados e a ótima demanda por esses produtos no mercado brasileiro, ainda nos deparamos com a falta de conhecimento da população referente a existência do leite, seus benefícios e também a baixa produção que diminui a oferta dos produtos em determinadas épocas do ano, dificultando assim a expansão no mercado.

Gonçalves (2008) comenta que é importante preocupar-se com a produção em escala e a oferta constante, pois a ausência de produtos nas prateleiras dos supermercados e casas comerciais, mesmo que temporária, implica na possibilidade de desinteresse do produto pelo consumidor e principalmente, pelo distribuidor, já que pode haver comprometimento em manter a cadeia de produtos em funcionamento adequado.

Para que os dados da pesquisa se exponham de forma clara, foram buscadas informações relacionadas ao assunto abordado extraídas de sites de confiança, referências bibliográficas e revistas, ferramenta CANVAS, aplicação de questionários e pesquisa de campo.

Portanto, o público alvo serão os produtores rurais, estudantes, futuros produtores, professores da área e os demais que se interessarem sobre o assunto abordado. E também foi formulada uma pesquisa qualitativa aos estudantes e professores com o objetivo de obter informações sobre o conhecimento e popularidade do mercado bubalino, por não ser de natureza exploratória não possui rigor estatístico. Após o levantamento dos dados e resultados, propomos um plano de ação com algumas sugestões para expor o mercado bubalino.

2. PESQUISA DE CAMPO

Foi realizada uma pesquisa de campo com alguns produtores da cultura bubalina no mês de julho de 2017, em propriedades da região de Tupã, com o objetivo de obter informações sobre o conhecimento e popularidade do mercado bubalino.

As propriedades que foram aplicadas a pesquisa eram de cultura familiar de pequeno porte, com uma quantidade entre 15 a 30 animais em período de lactação, com uma produção diária em média de 90 a 150 litros, com dois colaboradores para ajudarem no manejo.

As questões utilizadas para desenvolvimento da pesquisa foram:

1. Você utilizaria um aplicativo que facilitaria o gerenciamento de leite bubalino?
2. Você acredita que a tecnologia em conjunto com o agronegócio possui uma eficácia superior acarretando em maiores resultados produtivos?

3. Você acha que a falta de informação pode sobre o manejo da búfala acarreta a falta de investimento no mercado, e conseqüentemente um baixo número de produtores?
4. Acredita que pelo aplicativo não ter acesso a internet em todos os locais de sua propriedade seria uma dificuldade?
5. Você acredita que com o lançamento do nosso aplicativo mais produtores investiriam na área bubalina, provocando mais expansão no mercado de leite de búfala?

A tabela 01 abaixo mostra o resultado da pesquisa.

	Q. 1		Q. 2		Q. 3		Q. 4		Q. 5	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
Produtor 1										
Produtor 2										
Produtor 3										
Produtor 4										

Tabela 01: Resultado da Pesquisa
Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Nas questões 1, 2 e 3 os quatro produtores concordam que um aplicativo, juntando a tecnologia com o agronegócio, possui uma eficácia superior acarretando em maiores resultados produtivos. Facilitando assim o gerenciamento de leite bubalino, todos relataram que usariam o produto, onde teriam mais conhecimento já que a falta de informação sobre o manejo da búfala é uma problemática tendo como resultado a falta de investimento.

Pelo receio de o aplicativo não possuir acesso à internet em todos os locais da propriedade, um produtor acredita que não alavancará o mercado bubalino, conforme mostrado nas questões 4 e 5.

Cruzando os dados dos quatro produtores que responderam as perguntas, constatou-se que 2 deles concordaram com as perguntas dirigidas a eles. Com o fato de se caracterizarem produtores e portadores do conhecimento direto com o animal em seu dia a dia. Acrescenta-se ainda que para avaliar e responder as questões se espelharam no que vivenciam no seu cotidiano.

Nesse contexto, acreditamos que, com base nos resultados positivos, nosso projeto poderá ser viável e alavancar o mercado bubalino, proporcionando melhoria em inovação para os produtores.

3. PLANO DE NEGÓCIOS

3.1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A Bubapp é uma empresa de software, voltada na criação de um aplicativo de gerenciamento de leite bubalino para solucionar os problemas dos produtores recorrente ao manejo, cadastro e armazenamento; utilizando a tecnologia em conjunto com a agropecuária, tornando possível levar a modernidade para o campo, auxiliando e melhorando a vida do produtor rural.

A empresa visa atender as necessidades dos produtores de leite bubalino sejam eles pequenos ou médios, através de um aplicativo moderno e versátil, de fácil entendimento.

O mercado de produtos e serviços que a empresa oferece é promissor, por mais que seja uma área de poucos investimentos, a bubalinocultura voltada à produção de leite possui muitos pontos relevantes, se tratando do animal manuseado e do produto fornecido por ele. Pontos na qual nos chamou a atenção, por exemplo, a qualidade do leite, seus benefícios (que contribuem muito para nossa saúde), custo para manutenção do animal, dentre outros.

Possuímos uma concorrência indireta, pois só existem aplicativos voltados à pecuária, e nenhum para a bubalinocultura, o que nos dá uma oportunidade de crescimento em um mercado novo, sem concorrência e em constante crescimento.

3.2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.2.1. Dados dos Fundadores e Empresários

Fundador 01	
Nome: Caroline Letícia de Lima Barreto	
Endereço: Av. Padre João Braem, nº102	Cidade/Estado: Luizânia- SP
E-mail: carolineleticia1@hotmail.com	Telefone: (18) 99729-1729

Atribuição do Fundador 01: Diretor Contábil: cuidar das questões financeiras, tributárias, econômicas e patrimoniais da empresa.

Fundador 02	
Nome: Juliano Pereira Maioral	
Endereço: Faz. São Bento	Cidade/Estado: Queiroz-SP
E-mail: julianopereiramaioral1505@gmail.com	Telefone: (14) 99800-6240

Atribuição do Fundador 02: Gerente de Marketing e Operações. Tem por função divulgar a empresa destacando-se pela criatividade e também responsável pelo marketing na conquista de clientes.

Fundador 03	
Nome: Leandro José Cabral	
Endereço: Faz. São Bento	Cidade/Estado: Queiroz-SP
E-mail: leandrocabralst@hotmail.com	Telefone: (14)99788-4725

Atribuição do Fundador 03: Direção comercial e gerente de vendas. Tem por função controlar as vendas no aplicativo, elaborar médias de lucros e quais aplicativos seriam mais viáveis de divulgarmos ou sermos divulgados.

Fundador 04	
Nome: Mariana Aparecida Silva Rosa	
Endereço: Rua Senador Luiz Piza, nº122	Cidade/Estado: Luizânia-SP
E-mail: marianaparecidarosa47@gmail.com	Telefone: (18) 99755-4006

Atribuição do Fundador 04: Presidente. Tem como função tomar as maiores decisões, controlando a empresa como um todo em busca dos objetivos planejados e propostos.

Fundador 05	
Nome: Thalia Ferreira Silva	
Endereço: Rua Pedro Antônio de Oliveira, nº1125	Cidade/Estado: Tupã-SP
E-mail: thalia899_@hotmail.com	Telefone: (14)996491493

Atribuição do Fundador 05: Direção administrativa. Tem como função administrar a empresa, controlar todos os setores da empresa, proporcionando equilíbrio e harmonia entre eles.

3.2.2. Experiência Profissional e Atribuições

Perfil do Fundador 01: Técnico em administração (cursando); Informática básica: word, excel, internet explorer; trabalha como vendedora (desde março 2017).

Perfil do Fundador 02: Técnico em Administração (cursando); Técnico de Recursos Humanos; trabalha como mecânico de manutenção (desde setembro 2014).

Perfil do Fundador 03: Técnico em Administração (cursando); Técnico em Segurança do Trabalho; Trabalha como mecânico industrial (desde junho 2014)

Perfil do Fundador 04: Técnico em Administração (cursando); Informática básica: word, excel, internet explorer; inglês intermediário.

Perfil do Fundador 05: Técnico em Administração (cursando); informática básica: word, excel, internet explorer; experiência em vendedora; trabalha na função de estagiária como atendente (desde abril de 2016) .

3.3. DADOS DO EMPREENDIMENTO

A proposta base para o funcionamento e gerenciamento deste projeto é a criação de um software para auxiliar no manuseio do leite de búfala, a nova proposta é o investindo em tecnologia para atrair novos clientes na área da agricultura familiar. A ideia é desenvolver um sistema com uma plataforma que facilitará a vida do produtor de leite bubalino suprimindo as necessidades dos produtores.

Nome da Empresa/Nome Fantasia: BubApp

CNPJ: 44.315.999/0001-83

3.3.1. Missão e Visão da Empresa

Missão: Transformar o setor da bubalinocultura que não é muito conhecido em um mercado maior e mais favorável ao produtor através das informações disponibilizadas no nosso aplicativo.

Visão: Ser referencia nacional na área da bubalinocultura, em tecnologia e publicidade na área do agronegócio, pela sua qualidade e inovação de produto.

3.3.2. Setor de Atividade

Setor comercial direcionado ao desenvolvimento de software (para Android e I.O.S.) para ser utilizado pelo próprio fabricante produtor de leite de Búfala.

A área de software vem crescendo e se desenvolvendo constantemente por consequência do mercado de trabalho que induz indiretamente a aquisição e conhecimento de tecnologias que anteriormente não eram acessíveis. Com isso atualmente grande parte da população é conhecedora e de certa forma dependente de algum tipo de software, fazendo dele uma ferramenta essencial.

3.3.3. Forma Jurídica

Trata-se de uma sociedade LTDA, composta por cinco sócios com responsabilidades limitadas, sendo classificada como empresa de pequeno porte ME.

3.3.4. Enquadramento Tributário

O enquadramento tributário será no Simples nacional, pois se trata de um sistema de enquadramento unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos para Microempresas com uma receita bruta anual inferior a R\$ 3,6 milhões.

3.4. CAPITAL SOCIAL

Nomes do Fundador	Valor do Capital Integralizado
Caroline Letícia de Lima Barreto	R\$20.000,00
Juliano Pereira Maioral	R\$20.000,00
Leandro José Cabral	R\$20.000,00
Mariana Aparecida Silva Rosa	R\$20.000,00
Thalia Ferreira Silva	R\$20.000,00

3.5. FONTE DE RECURSOS

Cada um dos fundadores irá contribuir com o percentual de 20% para a abertura da empresa, sendo um total de R\$20.000,00, esses recursos serão utilizados para a locação do imóvel e reforma, aquisição de dois computadores e moveis de utilidade empresarial.

Caso seja necessário a empresa irá buscar recursos por meio de empréstimo junto ao Banco do Bradesco.

O imóvel em que está situada a empresa é alugado.

3.6. ANÁLISE DE MERCADO

3.6.1. Análise dos Clientes

A empresa tem como objetivo desenvolver softwares como solução para problemas, busca através dos benefícios da tecnologia uma maneira mais eficiente e prática para facilitar o dia a dia dos produtores de leite de búfala.

O produto em questão é a criação do software mobile para auxiliar no manejo do leite. O público consumidor são os produtores de leite bubalino, localizados em todo o território brasileiro

A empresa também terá um segundo segmento de clientes, os anunciantes. Esses anunciantes irão divulgar seus produtos através de pequenas e rápidas propagandas dentro do nosso aplicativo.

3.6.2. Análise dos Concorrentes

	Qualidade do Produto/Serviço	Preço	Condições de Pagamento	Atendimento	Serviços Oferecidos
4Milk	Ótimo	Gratuito	-	Atendimento online	Gerenciamento de Leite de Vaca.
Sistema Rebanho/Gado Leiteiro	Bom	Gratuito	-	Atendimento online	Gerenciamento de Leite de Vaca. Compras no aplicativo: brincos de vaca.

Conclusão da Análise dos Concorrentes: Por não possuirmos concorrentes diretos, destacamos os indiretos, os aplicativos voltados para produtores de leite de vaca, que podem interferir de forma com que o produtor prefira investir na pecuária à bubalinocultura.

3.6.3. Análise dos Fornecedores

Nome do Fornecedor	Descrição do Item	Preço	Condições de Pagamento	Prazo de Entrega
Seta informática	Notebook	3.000,00	Promissória, crediário, cartão, dinheiro, cheque	10 dias úteis
Livraria e papelaria O Estudante	Matérias para escritório	250,00	Crediário, cartão, dinheiro, cheque	5 dia úteis
Seta informática	Pen-drive	30,00	Promissória, cartão, dinheiro, cheque	10 dias úteis
Seta informática	HD externo	300,00	Promissória, cartão, dinheiro, cheque	10 dias úteis
Seta informática	Mouse	40,00	Promissória cartão, dinheiro, cheque	10 dias úteis
Seta informática	Headfone	100,00	Promissória cartão, dinheiro, cheque	10 dias úteis

3.7. PLANO DE MARKETING

Para poder desenvolver um bom marketing em nosso aplicativo é necessário entender primeiramente o que o seu público-alvo deseja do aplicativo. A partir das necessidades apresentadas pelos produtores de leite de búfala em potencial é que será possível moldar o aplicativo de modo que ele seja exatamente o que as pessoas estão buscando no momento, e de fácil manuseio.

Após identificar o público-alvo, é chegada a hora de fazer a análise SWOT, identificar as forças, oportunidades, fraquezas e ameaças, posteriormente estabelecer as metas que deseja alcançar com a comercialização do produto.

3.7.1. Descrição dos Principais Produtos ou Serviços

O produto que a empresa disponibilizará no mercado será um software, para o manuseio do leite de búfala. O aplicativo é de fácil entendimento com objetivo de facilitar a vida do produtor no dia a dia.

Características e Fases do Aplicativo:

1º Fase: Cadastro das búfalas (por brinco)

Cadastro das búfalas lactantes

2º Fase: Período de início de lactação

3º Fase: Quantidade produzida por dia

Quantidade de produção unitária

Perca diária (se houver)

4ª Fase: Armazenamento de leite conforme período de lactação

5ª Fase: Atualização dos valores no mercado

Qualidade do leite para beber

Qualidade do leite para derivados

3.7.2. Preço

Produto	Preço / serviço	Período
Anuncio app banner	R\$40,00	Semanal
Anuncio app Island Mobile	R\$40,00	Semanal
Anuncio redes sociais Facebook	R\$500,00	Semanal
Anuncio You Tube	R\$500,00	Semanal
Usuário	R\$0,00	Semanal

O aplicativo não terá custo, sendo que a empresa será mantida através dessas propagandas.

3.7.3. Estratégias Promocionais

Sites de busca: através desses sites as pessoas que buscam informações e produtos na internet terão acesso ao nosso produto. O site retornará ao usuário uma relação de endereço na web relacionados à palavra chave que foi digitada pelo internauta.

E-mail Marketing: Enviar e-mail de marketing para usuários, clientes e visitantes. O objetivo é mandar informações sobre valores, produtos e condições especiais, com isso manter o nome da empresa “vivo” na mente dos clientes.

Programa de afiliados: Através do programa de afiliados teremos uma parceria entre o comerciante e o site, onde o afiliado coloca em sua página na internet anúncios do comerciante, caso algum cliente realizar alguma compra o filiado recebe uma comissão sobre isso.

Anúncios na web: por meio de Banner, propaganda on-line, com informações do produto fazendo assim o consumidor ter o aplicativo sempre em sua mente.

Para anunciantes: Divulgar nossos resultados em busca de mais anunciantes para divulgação em nosso aplicativo.

3.7.4. Estrutura de Comercialização

Inicialmente realizaremos visitas em propriedades de produtores de leite búfalo, além disso terá como ferramenta de divulgação o site online onde será explicado como utilizar e adquirir o aplicativo, bem como seus benefícios.

Na comercialização do produto estarão incluídas atualizações de software e os usuários poderão solicitar alterações de programas. As solicitações poderão ser feitas através do site na internet.

A empresa se estruturará de forma que os produtores tenham suporte técnico ao aplicativo que será comercializado. O primeiro suporte será dado por um programador ficando sob responsabilidade da empresa apenas a parte administrativa do aplicativo.

3.7.5. Localização da Empresa

Endereço da Empresa: Rua Senador Luiz Piza, nº122	
Bairro: Centro	Cidade/Estado: Luizânia/SP
Telefone/Fax: (18) 99755-4006	

Por não se tratar de comércio iremos alugar um imóvel de boa estrutura física, porém um pouco afastado do centro da cidade evitando auto custo de aluguel e taxas.

3.8. PLANO DE OPERACIONAL

3.8.1. Layout ou Arranjo Físico



3.8.2. Capacidade Produtiva

Como se trata de aplicativos, o preço vai variar de acordo com o projeto.

Para que o aplicativo BubApp seja desenvolvido nesse período, iremos investir em programador profissional, depois que o aplicativo estiver pronto, os técnicos contratados da empresa ficarão responsáveis pela manutenção do aplicativo.

Serão necessários anunciantes para obter o capital de giro da empresa.

Previsão de vendas: Focalizar o aplicativo sempre ao uso do produtor. Faturamento mínimo necessário em 12 meses de 100 mil reais.

3.8.3. Necessidade de Pessoal

Cargo	Função	Qualificação Necessária
Programador	Desenvolver, implantar e manter sistemas de acordo com metodologia e técnicas adequadas, visando atender aos objetivos estabelecidos quanto a qualidade, custos, prazos e benefícios.	Ensino técnico ou superior em TI
Assistente	Colaborar nas atividades	Ensino técnico ou superior em

administrativo	administrativas da empresa, além de organizar arquivos e auxiliar o departamento financeiro, comercial e marketing quando necessário.	Administração
Contador	Encarregado de trabalhar com a área financeira, econômica e patrimonial.	Ensino técnico ou superior em Administração ou Contabilidade
Diarista	Encarrega de manter o escritório em boas condições higiênicas.	Ensino fundamental completo

3.9. PLANO DE CUSTOS/FINANCEIRO

3.9.1. Custos do Serviço

FUNCIONARIOS	SALÁRIOS	TOTAL DE ENCARGOS
Programador Profissional	R\$ 2.000,00	R\$ 220,00
TOTAL	R\$ 2.000,00	R\$ 220,00

O total de encargos foi descontado INSS e mais 2% de outras alíquotas.

CUSTO DO SERVIÇO	
Total Salário Funcionários	R\$ 2.000,00
Total de Encargos	R\$ 220,00
Custo total	R\$ 2.220,00

$$\text{Custo Mão Obra} = \frac{2.220,00}{220 \text{ horas}} = \text{R\$10,09 por hora}$$

3.9.2. Custos Fixos

CUSTOS FIXOS	
Custos	Valores
Pró Labore	R\$5.000,00
Diarista	R\$ 400,00
Contador	R\$1.000,00
Manutenção preventiva	R\$ 800,00
Aluguel	R\$ 840,00
IPTU	R\$ 60,00
Energia	R\$ 120,00
Água	R\$ 80,00
Internet	R\$ 250,00
Materiais para escritório	R\$ 80,00
Total	R\$8.630,00

Valor mensal das despesas fixas: R\$ 8.630,00

Horas mensais trabalhadas: 220 horas

Custo Fixo: R\$ 8.630,00 ÷ 220 horas = R\$39,23 por hora

3.9.3. Custo Variável

CUSTOS VARIÁVEIS	
Custos/Impostos	Porcentagem
Simplex Nacional	6,00%
Total	6,00%

Custo variável sobre o preço de venda.

Produto	Preço Unitário Semanal	Quantidade de anunciante X Quantidade de Semana	Total	Impostos	Total Imposto
App Banner	R\$ 40,00	4	R\$ 160,00	6,00%	R\$ 9,60
App Island móbile	R\$ 40,00	4	R\$ 160,00	6,00%	R\$ 9,60
Facebook	R\$ 500,00	4	R\$2.000,00	6,00%	R\$120,00
YouTube	R\$ 500,00	4	R\$2.000,00	6,00%	R\$120,00
				Total	R\$259,20

3.9.4. Apuração do Custo Total Serviço

Cálculo para App Banner

Custo total do serviço = R\$58,92, resultado de (10,09 + 39,23 + 9,60).

Cálculo para App Island Móbile

Custo total do serviço =R\$ 58,92, resultado de (10,09 + 39,23 + 9,60).

Cálculo para Facebook

Custo total do serviço = R\$ 169,32, resultado de (10,09 + 39,23 +120,00).

Cálculo para YouTube

Custo total do serviço = R\$ 169,32, resultado de (10,09 + 39,23 +120,00).

3.10. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

	Fatores Internos (Controláveis)	Fatores Externos (Incontroláveis)
Pontos Fortes	Forças - Aplicativo simples de manusear; - Facilita no controle da produção de leite de búfala; - Sistema inovador; - Atualização diária de dados no aplicativo para melhor desenvolvimento.	Oportunidades - Não possui concorrência direta, apenas indiretas; - Mercado em crescimento, devido a abertura para novas tecnologias; - Mudança de hábitos do consumidor.
Pontos Fracos	Fraquezas - Falta de experiência profissional para o desenvolvimento do software; - Problemas operacionais internos; - Poucos clientes na modalidade.	Ameaças - Dificuldade para a execução de atualização; - Falta de acesso do pequeno agricultor as novas tecnologias; - Resistência há utilização do programa por ser um sistema novo; - Áreas com dificuldade de acessar internet.

Conclusão: Temos a visão de crescimento mediante ao lançamento e implantação do aplicativo. Acreditamos atingir um maior percentual principalmente com relação a agricultura familiar. Atualmente a modalidade possui poucos clientes, mas visamos o crescimento do aplicativo, na qual conterà informações necessárias para criação de búfalas e seus manuseios. Para suprir essa fraqueza, iremos atrair mais produtores para o setor bubalino, usando o marketing empresarial e eventos, em busca sempre de maior destaque para essa área que acreditamos ser muito promissora. Ressaltamos a ideia de sempre suprir as dificuldades aparentes de acordo com cada necessidade, através de cursos de especialização, buscas de novas atualizações sobre o mercado bubalino, que vem se modificando a todo momento, para que possamos apresentar sempre o melhor conteúdo para os produtores e usuários do aplicativo. Assim concluímos que os pontos fortes se sobressaem aos fracos demonstrando um mercado futuro promissor.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento do projeto se iniciou a partir de uma curiosidade de um dos integrantes do grupo, em uma área que descobrimos ter uma grande demanda e pouca oferta. A fim de obter maiores informações realizamos uma pesquisa abrangente como finalidade de identificar a viabilidade de uma futura empresa voltada a esse ramo, com o intuito de suprir a falta de tecnologia presente no dia-a-dia de quem a vivencia.

Em um primeiro momento, após a coleta das informações através de vários estudos, a empresa Bubapp focada na área da bubalinocultura voltada ao produtor de leite mostrou-se viável. No entanto, desenvolvemos o projeto de um futuro aplicativo para gerenciamento do leite bubalino, onde irá conter informações de todo o manejo diário do produtor para que haja um controle e facilitação no seu cotidiano, fazendo com que a tecnologia alcance toda área do agronegócio.

Nesse contexto, concluímos que, com base nos resultados positivos, nosso projeto poderá proporcionar melhoria em inovação para os produtores e grande possibilidade de alavancar o mercado bubalino.

REFERÊNCIAS

AMARAL, F. R.; ESCRIVÃO, S. C. Aspectos Relacionados à Búfala Leiteira. **Revista Brasileira de Reprodução Animal**, Belo Horizonte, v. 29, n. 2, p. 11-17, 2005.

ARAÚJO, K. B. S. et al. Influencer of the year and calving season on production, composition and mozzarella cheese yield water buffalo in the State of Rio Grande do Norte. **Italian Journal of Animal Science**, Parma, v. 16, n. 11, p. 87-91, 2012.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CRIADORES DE BÚFALOS. **Manejo de búfalas leiteiras**. 2007. Disponível em: <http://www.ingai.agr.br/artigos/manejo_buf_leite.pdf>. Acesso em: 01 nov. 2017.

BERNARDES, O. Bubalinocultura no Brasil: Situação e importância econômica. **Revista Brasileira de Reprodução Animal**, Belo Horizonte, v.31, n.3, p. 293-298, 2007.

DUARTE, J. M. C. et al. Efeitos ambientais sobre a produção no dia a dia do controle e características físico-químicas do leite em um rebanho bubalino no Estado de São Paulo. **Revista do Instituto de Laticínios Cândido Tostes**, Juiz de Fora, v. 56, p. 16-19, 2001.

GONÇALVES, O. **Características de criações de búfalos no Brasil e a contribuição do marketing no agronegócio bubalino**. Pirassununga: UPS, 2008. 131 f. Tese (Doutorado) - Faculdade Zootecnia e engenharia de alimentos - Universidade de São Paulo, Pirassununga, 2008.

KAMAL T.; SHEBAITA M.; IBRAHIM I. Physiological responses of lactating buffaloes to shed type. In: **Proceedings of the International Symposium: Prospects of buffalo production in the Mediterranean and the Middle East**. Cairo: The Symposium, 1993.

NETTO, A. S., et al. Influência da nutrição sobre a produtividade e a qualidade do leite de búfala. **Ensaio e Ciência**, São Paulo, v. 1, n. 14, p. 137-146, 2011.

PATEL, R. S.; MISTRY, V. V. Physicochemical and structural properties of ultra filtered buffalo milk and milk powder. Champaing. **Journal of Dairy Science**, v. 80, p. 812-817, 1997.

VERRUMA, M.R.; SALGADO J.M. Análise química do leite de búfala em comparação ao leite de vaca. **Scientia Agricola**, Piracicaba, v.51, p.131-137, 1994.

TEIXEIRA, L. V.; BASTIANETTO, E.; OLIVAR, P. A. A. Leite de Búfala na Indústria de Produtos Lácteos. **Revista Brasileira de reprodução Animal**, Belo Horizonte, n. 2, p. 96-100, 2005.

VILELA, J.A.; SANTINI, G.A. A cadeia produtiva do leite de búfalas no EDR de Marília (SP) uma análise do segmento de produção leiteira. In: **48º Congresso da Sociedade Brasileira de economia e administração rural (SOBER)**, 2010, Campo Grande/MS. Disponível em:
<http://www.fmvz.unesp.br/andrejorge/IISCPBubalino_2011_CD-ROM/II_SCPB_CristianaAndrighetto.pdf>. Acesso em: 01 nov. 2017.

APÊNDICE A – MODELO BÁSICO DE CONTRATO SOCIAL

SOCIEDADE LIMITADA

CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA BUBAPP ME LTDA

1. **Caroline Letícia de Lima Barreto**, brasileira, natural de Luiziânia, solteira, nascida no dia dezoito de março de mil novecentos e noventa e nove, sócia, portadora do CPF 468.547.968-77, RG 57.507.150-3, SSP/SP, residente em Avenida Padre João Braem, nº 102, Centro, Luiziânia, SP, 16340-000 e,
2. **Juliano Pereira Maioral**, brasileiro, natural de Iacri, solteiro, nascido no dia dezessete de abril de mil novecentos e noventa e dois, sócio, portador do CPF 405.884.738-71, RG 48.403.922-2, SP, residente em Fazenda São Bento, Águas Claras, Queiroz, SP, 17590-000 e,
3. **Leandro José Cabral**, brasileiro, natural de Tupã, solteiro, nascido no dia vinte e seis de abril de mil novecentos e noventa e quatro, sócio, portador do CPF 598.425.649-99, RG 49.722.126-3, SSP/SP, residente em Fazenda São Bento, Águas Claras, Queiroz, SP, 17590-000 e,
4. **Mariana Aparecida Silva Rosa**, brasileira, natural de Foz do Iguaçu, solteira, nascida no dia quatorze de julho de dois mil, sócia, portadora do CPF 489.839.998-37, RG 56.425.870-2, SSP/SP, residente em Rua Senador Luiz Piza, nº 122, Centro, Luiziânia, SP, 16340-000 e,
5. **Thalia Ferreira Silva**, brasileira, natural de Tupã, solteira, nascida no dia sete de março de dois mil, sócia, portadora do CPF 547.658.796-87, RG 45.658.123-6, SSP/SP, residente em Rua Pedro Antônio de Oliveira, nº 1125, Conjunto Habitacional João Paulo II, Tupã, SP, 17600-515, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

1ª A sociedade girará sob o nome empresarial BubApp e terá sede e domicílio na Rua Senador Luiz Piza, nº 122, Centro, Luiziânia, SP, 16340-000.

2ª O capital social será R\$ 100.000,00 (Cem mil reais) dividido em 5 quotas de valor nominal R\$ 20.000,00 (vinte mil reais), integralizadas, neste ato em moeda corrente do País, pelos sócios:

Sócios	nº de quotas	Valor R\$
Caroline Letícia de Lima Barreto	01	R\$ 20.000,00
Juliano Pereira Maioral	01	R\$ 20.000,00
Leandro José Cabral	01	R\$ 20.000,00
Mariana Aparecida Silva Rosa	01	R\$ 20.000,00
Thalia Ferreira Silva	01	R\$ 20.000,00

3ª O objeto será o desenvolvimento de Software voltado a bubalinocultura.

4ª A sociedade iniciará suas atividades a partir da data de registro deste contrato social na Junta Comercial do Estado de São Paulo – JUCESP 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 Leandro José Cabral com os poderes e atribuições de que assinará individualmente, somente em negócios de exclusivo interesse da sociedade, podendo representá-la perante repartições Públicas, Federais, Estaduais, Municipais e Autárquicas, inclusive Bancos, sendo-lhes vedado no entanto, usar a denominação social em negócios estranhos aos interesses da sociedade, ou assumir responsabilidade estranha ao objetivo social, seja em favor de quotista ou de terceiros, 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;

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

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

12ª 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;

13ª 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;

14ª Fica eleito o foro de Tupã 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 vias.

Tupã, 21 de novembro de 2017.

Caroline Letícia de Lima Barreto
57.507.150-3

Juliano Pereira Maioral
48.403.922-2

Leandro José Cabral
49.722.126-3

Mariana Aparecida Silva Rosa
56.425.870-2

Thalia Ferreira Silva
45.658.123-6

APÊNDICE B – QUADRO DE MODELAGEM DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA CANVAS

