

PLANO DE NEGÓCIO PARA ESTUDO DE VIABILIDADE DE PRODUÇÃO DE URUCUM

Danila Comelis Bertolin¹
Orlando Marcelo Moraes de Oliveira²
Reginaldo Honorato da Silva³
Maria Vitória Cecchetti Gottardi Costa⁴
Douglas Prescilio do Nascimento⁵

1 INTRODUÇÃO

A produção de urucum se apresenta como oportunidade interessante para produtores do interior do Estado de São Paulo devido à crescente demanda pelo produto pelas agroindústrias da região. Neste Estado a principal finalidade do urucum é a produção de corante natural.

O corante natural é bastante requerido no mercado mundial em substituição ao corante sintético e a demanda pelo produto é superior à oferta.

A região de Araçatuba é caracterizada pela produção de leite, carne e cana-de-açúcar, com produção diversificada nas pequenas propriedades. A produção de urucum, pela demanda existente por esse produto pode ser uma alternativa estratégica para produção em pequenas propriedades e para a agricultura familiar desta região.

O plano de negócio é ferramenta fundamental para a análise de viabilidade de implantação de um empreendimento agrícola, compreendendo a análise de mercado, planejamento estratégico, entre outras etapas de grande importância. Além disso, o plano de negócio é um documento requerido para pleitear planos de fomento e de financiamento na agricultura.

Visando o estudo da viabilidade de implantação de produção de urucum com finalidade agroindustrial de corante natural em propriedades pequenas e de agricultura familiar este trabalho se trata de um plano de negócio elaborado em estudo de caso considerando-se propriedade localizada no município de Araçatuba.

1 Faculdade de Tecnologia de Rio Preto, São José do Rio Preto – SP. E-mail: danila@fatecriopreto.edu.br.

2 Faculdade de Tecnologia de Rio Preto, São José do Rio Preto – SP.

3 Faculdade de Tecnologia de Rio Preto, São José do Rio Preto – SP.

4 Faculdade de Tecnologia de Rio Preto, São José do Rio Preto – SP.

5 Faculdade de Tecnologia de Rio Preto, São José do Rio Preto – SP.

2 METODOLOGIA

O trabalho foi desenvolvido no período de julho de 2014 a junho de 2016 com desenvolvimento de um plano de negócio em estudo de caso para produção de urucum em área de 5 hectares no município de Araçatuba - SP. A propriedade de que se trata este estudo de caso possui 12 hectares de área total, é de prática de agricultura familiar, a família é composta por 4 membros e o produtor faz parte de uma associação. O produtor se dedica à agricultura há 15 anos e possui trator de 75 CV, sistema de irrigação mecanizada, tanque de água, roçadeira e arado.

Foi utilizada a estrutura do plano de negócio proposta pelo Programa Microbacias da Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI, 2016). Dessa forma a estrutura do plano de negócio é composta por resumo executivo, descrição do empreendimento, plano de marketing, planejamento financeiro, plano de implementação do projeto, orçamentos e cronograma físico mensal.

Considerou-se a implantação de 417 mudas em espaçamento de 6x4, da variedade Piave vermelha. Os tratos culturais serão todos realizados pela família e haverá necessidade investimentos em equipamentos que são relatadas no plano de negócio. O levantamento de dados de preços foi realizado no comércio da região de Araçatuba e considerando-se também preços médios pagos pelo produtor do Instituto de Economia Agrícola (IEA, 2015).

O custo de produção foi elaborado segundo Matsunaga et al. (1976). Dessa forma a utilização de máquinas e implementos foi anotada e foram quantificadas as despesas com combustível, lubrificantes, reparos, manutenção, alojamento e depreciação. Os gastos com materiais foram referentes à despesa com adubos, agrotóxicos e outros insumos utilizados. Foi considerada a taxa de 8,75% a.a. sobre a metade do Custo Operacional Efetivo (COE) como juros de custeio. Foi considerado 5% do COE como outras despesas, e 2,2% da receita bruta como despesas com a Contribuição Especial da Seguridade Social Rural (CESSR).

3 REVISÃO DE LITERATURA

O corante pode ser obtido por processos mecânicos através de atrito ou raspagem das sementes, através de solventes, ou ainda através de processos enzimáticos. O corante natural é utilizado em vários setores industriais em substituição a muitos corantes sintéticos, possui baixo custo de produção e, internacionalmente, também é conhecido como "annatto" (ANSELMO; MATA; RODRIGUES, 2008).

O plano de negócio é o documento que tem por finalidade o planejamento para a execução de um empreendimento, para que haja a maximização de recursos e de receitas, e é também uma exigência de agências para pleitear projetos de fomento e de financiamento. O Planejamento estratégico consiste na concepção e análise de cenários futuros para um empreendimento, seguido do estabelecimento de caminhos e objetivos, culminando com a definição das ações que possibilitem alcançar tais objetivos e metas para o empreendimento, de acordo com Salim et al. (2005). O desempenho e desenvolvimento de um

empreendimento dependem do seu planejamento financeiro, e a maior parte dos problemas observados nas empresas está exatamente nas finanças que, muitas vezes, não possui colaboradores qualificados para gerenciamento (MACHADO, 2008). Nos empreendimentos agrícolas o planejamento financeiro aliado ao planejamento estratégico são de extrema importância para garantir o sucesso, visto que o Brasil apresenta um dos maiores custos de produção no agronegócio. Há programas de fomento propostos pelo governo do Estado de São Paulo direcionados ao desenvolvimento da agricultura familiar. Dentre estes Programas há o Programa Microbacias que no ano de 2016 visa o atendimento de associações ou cooperativas no acesso ao mercado. Para participação neste programa, as organizações devem submeter, entre outros documentos, um plano de negócio em conformidade com as exigências descritas nas chamadas (CATI, 2016).

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para implantação do empreendimento será necessário o investimento com aquisição de 430 mudas de urucum variedade Piave Vermelha, para obtenção de densidade de 417 plantas/ha, construção de barracão/depósito, ferramenta multifuncional para poda e descachopadeira.

A área de produção será implantada em outubro de 2016 e iniciará a produção em 2018, com produtividade estimada de 650 kg/ha até o terceiro ano e de 1.800 kg/ha a partir do quarto ano. O empreendimento será administrado pelo próprio produtor e a mão de obra necessária para o manejo será familiar.

Analisando o mercado, o segmento possui agentes específicos (fornecedores, clientes e concorrentes) que atuam em conjunto ou isoladamente influenciando nos preços e quantidades ofertadas ao mercado. Os possíveis clientes deste empreendimento são as 7 empresas, agroindústrias, localizadas em um raio de 600 km do centro de produção. Essas agroindústrias são atualmente as maiores compradoras de grãos de urucum do estado de São Paulo. Quanto aos concorrentes, não existem informações sobre o número de produtores no estado de São Paulo, mas o relato das agroindústrias é de que falta matéria-prima.

Os grãos serão comercializados em sacos de polipropileno de 50 kg. O valor que se espera receber da comercialização do grão de urucum é de R\$ 6,00/kg, o mesmo valor praticado na safra 2014/2015. A distribuição será de responsabilidade total das empresas/agroindústrias compradoras dos grãos de urucum.

Na Tabela 1 observa-se a descrição de investimentos necessários para implantação deste empreendimento. Na Tabela 2 observa-se o fluxo de caixa líquido para este empreendimento.

Tabela 1. Descrição dos investimentos necessários para implantação de área de produção de urucum. São José do Rio Preto-SP, 2016.

Descrição	R\$ - Total
Honorários de consultor para elaboração do Plano de Negócio	2.000,00
Instalações (construção/reforma)	15.000,00
Máquinas e equipamentos	3.480,00
Móveis e utensílios	397,50
Água, luz e telefone	180,00
Manutenção & conservação	100,00
Outros (% sobre subtotal) 3%	8,40
TOTAL	55.134,15

Tabela 2. Fluxo de caixa para produção de urucum no município de Araçatuba-SP. São José do Rio Preto-SP, 2016.

Ano	Receitas R\$	Despesas R\$		Depreciação R\$	Fluxo de Caixa Líquido R\$
		Custo Fixo	Custo Variável		
0					-21.165,90
1		1.700,75		-3.532,90	-1.700,75
2	19.500,00	1.700,75	2.616,00	-3.532,90	15.183,25
3	19.500,00	1.700,75	2.616,00	-3.532,90	15.183,25
4	54.000,00	1.700,75	7.245,00	-3.532,90	45.054,25
5	54.000,00	1.700,75	7.245,00	-3.532,90	83.884,65

Obteve-se que o custo médio de produção do quilo de urucum é de R\$0,74. O empreendimento possibilita taxa interna de retorno (TIR) de 29,7%. Através da taxa interna de retorno pode-se afirmar que o empreendimento é viável financeiramente.

O plano de implementação do cultivo do urucum é composto por preparo do solo, preparo das covas, plantio, capinas, poda, irrigação, controle de pragas e doenças, colheita, embalagem e comercialização.

A colheita será manual com envolvimento de dois membros da família. O corte das cachopas será realizado com uma ferramenta multifuncional com podador de altura, quando um terço delas estiver seca, com a cor castanho-escuro. Em seguida elas serão conduzidas em sacos big bag e esparramadas em lonas para completarem a secagem. Depois da secagem, será feita a retirada

das grãos na máquina descachopadeira. Os grãos serão embalados em sacos de polipropileno de 50 kg convencional. Toda a produção será comercializada o mais rápido possível com o comprador industrial, para evitar perdas de teor de bixina e consequentes prejuízos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A produção de urucum possui mercado, há maior demanda de que oferta dessa matéria-prima, é uma cultura rústica, há fornecedores de insumos na região, há projeção de aumento da procura por corantes naturais, e a taxa interna de retorno do empreendimento é de 29,7%. Conclui-se que o empreendimento é viável considerando-se todas as etapas do plano de negócio.

O empreendedor possui experiência na agricultura e requisitos para administrar e exercer junto com sua família atividades de mão de obra na cultura do urucum, que tem manejo simples, dada sua rusticidade, e, para prosperar na atividade e aplicar estratégias futuras de expansão da área produzida é necessário a realização de cursos e treinamentos em gestão e técnicas de cultivo.

REFERÊNCIAS

- ANSELMO, GCS; MATA, M.; RODRIGUES, E. Comportamento Higroscópico do Extrato seco de Urucum (*Bixa Orellana L.*). **Ciências agrotécnicas**. v. 32, n. 6, p. 1888-1892, 2008.
- COORDENADORIA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA INTEGRAL - CATI. **Programa Microbacias**. Disponível em: <<http://www.cati.sp.gov.br/microbacias2/>>. Acesso em: 08 out. 2016.
- INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA – IEA. Previsões e Estimativas das Safras Agrícolas do Estado de São Paulo, 2º Levantamento, Ano Agrícola 2015/16 e Levantamento Final, Ano Agrícola 2014/15, Novembro de 2015. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/LerTexto.php?codTexto=13982>>. Acesso em: 08 out. 2016.
- MACHADO, L. **A importância do planejamento financeiro**. 2008. 41 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Controladoria e Auditoria) - Faculdade Estadual de Filosofia, Ciências e Letras de Cornélio Procópio, Cornélio Procópio, 2008.
- MATSUNAGA, M. et al. Metodologia de custo utilizada pelo IEA. **Agricultura em São Paulo**. São Paulo, v. 23, n. 1, p. 123-39, 1976.
- OLIVEIRA, D.P. R. **Estratégia empresarial e vantagem competitiva**: como estabelecer implementar e avaliar. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- SALIM, C. S. et al. **Construindo planos de negócios**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.