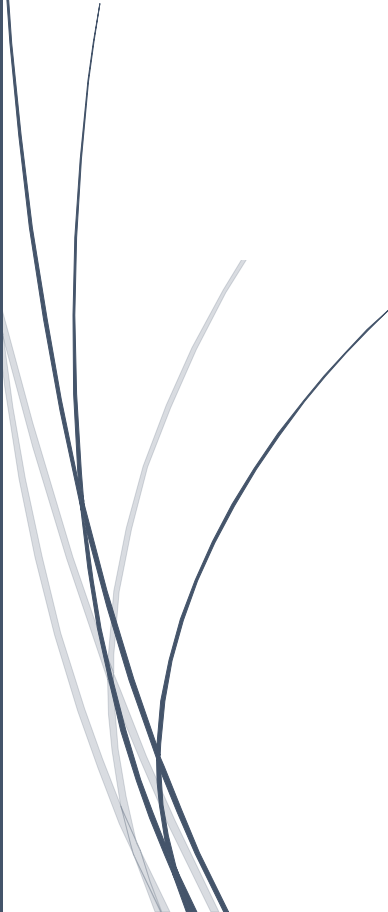




# Plano de Negócios

PRODUÇÃO DE HORTICULAS

**Agro**  
**Mbasse**



Mambasse  
AGRO-MBASSE

## 1. SUMARIO EXECUTIVO

### 1.1. Descrição da empresa e do negócio

A AGRO-MBASSE é uma empresa que atua no ramo agrícola e está localizada na cidade da beira na zona do madjemane. A empresa tem como principal atividade a produção e venda de verduras hortícolas de alta qualidade e frescos.

#### 1.1.1. Sócios da empresa

António Mambasse atualmente está sendo formado na área de *Administração e Gestão de Empresas* pela Universidade Católica de Moçambique Beira. Com boas qualificações nas áreas *financeiras, administrativas, liderança, gestão e marketing*.

Hélder Juvêncio Empreendedor visionário com excelentes habilidades de trabalhar em equipe e traçar estratégias inovadores de crescimento.

#### 1.2. Missão

A AGRO-MBASSE tem como missão fornecer verduras com alta qualidade e vitamina aos nossos clientes; abastecer os mercados informais da cidade da beira;

#### 1.3. Visão

Ser reconhecida como uma empresa agro de referência no país, expandir nossos negócios explorando outras áreas de atividades. Investir em tecnologias sustentáveis para o desenvolvimento das nossas atividades a medio e longo prazo;

Ganhar o mercado informal no nosso bairro; atrair os novos clientes; investir mais nos projetos e angariar fundos.

#### 1.4. Objetivos

- produzir em toda época do ano;
- vender verduras de qualidade e quantidade a comunidade;
- acabar com a escassez de couve e alface na nossa comunidade e nas comunidades vizinhas nas épocas de verão.

#### 1.5. Princípios e Valores

À organização principia-se no respeito pelo colaborador e a não discriminação; liberdade de expressão desde que não viole os princípios estabelecidos da empresa; ética e respeito ao cliente mantendo assim um forte vínculo de honestidade e confiança.

### 1.6. Logomarca e slogan



**SLOGAN:** *A qualidade que você merece!*

### 1.7. Proprietários de empresa

<b>Diretor geral</b> Comando Diamantino	<b>Diretor de mkt</b> Noé Comando	<b>Dtr operacional</b> João Felizardo	<b>Dtr fin. &amp; RH</b> António Mambasse
---	--------------------------------------	--	--

#### 1.7.1. Suas responsabilidades

**Comando Diamantino: Diretor geral:** Criação de estratégia de crescimento e políticas de trabalho. Explorar novas área de negociação

**João Felizardo: Gestor Operacional:** garantir as operações da empresa, suporte do diretor na tomada de decisão.

**Noé Comando: Diretor de Marketing:** Criação de estratégia de comunicação com o público-alvo; responsável por manter a empresa no mercado com um

## PLANO DE NEGÓCIO

potencial competitivo elevado, análise da concorrência sempre que necessário;  
Expansão do negocio; criação da imagem pessoal da Empresa.

**António Mambasse: Administrador financeiro:** efetuar planeamento estratégico do financiamento da empresa, análise dos fluxos de caixa, demonstração de resultados, balanço.

**António Mambasse: Diretor de RH:** treinamento individual dos membros da corporação, motivação humana, responsável pelo clima organizacional saudável.

### 1.7.2. Time do projeto

Lourenço Manuel	Francisco Manuel	Daniel José
Fernando Castigo	Joaquim Matore	Gilencio Mário

## 1.8. AMBIENTE DE NEGÓCIOS

### 1.8.2. Análise mercadológica

A AGRO-MBASSE tem como seu publico alvo os mercados formais e informais. No decorrer do tempo tem havido muita procura por verduras na cidade da beira, visto que muito agricultores realizam a produção em épocas específicas, o que na oportunidade para poder fechar a lacuna por eles deixado em espocas de verão.

### 1.8.3. Plano de marketing

Para o sucesso e o crescimento da empresa e atracção dos novos clientes. A empresa vai investir aís em marketing, Mídias sócias, cartazes de propagandas entre outros canais de comunicação social que possam ligar a empresa com o seu público-alvo. Para fidelizar nossos clientes, faremos um estudo aprofundado das suas expectativas e necessidades, entrega do produto antes da data acordada. Também ofereceremos bónus aos clientes que mais comprem os nossos produtos divulgando-os nas redes sociais. E a mais importante estratégia de todas, pois sem ela não tem como a empresa oferecer um atendimento excelente ao cliente. Essa estratégia se chama treinamento de equipe, pois, o bom atendimento fideliza o cliente.

### 1.9. Análise SWOT/FOFA

A análise estratégica SWOT irá possibilitar ao proponente do empreendimento AGRO-MBASSE na qualidade de empreendedor visualizar a empresa em relação as oportunidades e ameaças existentes no mercado, assim como identificar suas forças e fraquezas.

## PLANO DE NEGÓCIO

### Ambiente interno

Força	Fraqueza
<ul style="list-style-type: none"><li>• Amplo conhecimento na área de atuação;</li><li>• Equipe altamente qualificado e com domínio das atividades a serem realizadas;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dificuldades em produzir em tempos de verão;</li><li>• Falta de tecnologias sofisticadas para o processo produtivo;</li></ul>

### Ambiente externo

Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"><li>• Alta demanda de produtos de alta qualidade;</li><li>• Menor tempo de produção por parte dos nossos concorrentes;</li><li>• Falta de formação e conhecimento aprofundado do setor agrícola.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mudanças climáticas;</li><li>• Entrada de novos concorrentes no mercado;</li><li>• preços mais baixos oferecidos pela concorrência;</li></ul>

#### 1.10. Definição dos nossos concorrentes

Nossos concorrentes direto são os outros produtores de alface couve que abastecem a cidade da Beira sendo que este podem constituir uma barreira para a entrada dos nossos produtos no mercado. Os concorrentes indiretos são os pequenos agricultores com pequena extensão agrária.

#### 1.11. Parceiros

A AGRO-MBASSE tem como parceiros as empresas: AGRI-FOCUS E MUNGUAMBE & FILHOS. Além de parceiros estes também são os nossos fornecedores, pois as mesmas atuam no ramo agrícola e realizam vendas de semente e inseticidas. Constituem um fator primária do nosso sucesso pelo facto de estes estarem perto da nossa localização.

#### 1.12. Fatores críticos de sucesso

Elevada procura de verduras de alta qualidade em tempos de verão para a satisfação de necessidades na cidade da Beira estimulará a demanda para a obtenção dos produtos do empreendimento, gerando cada vez mais a lucratividade positiva, objetivando a atender e satisfazer o público alvo.

## 2. Plano financeiro

### 2.7. Investimentos iniciais

#### 2.7.2. Despesas pré-operacionais

Despesas	Valor (mt)
Alvará	5.000,00
Gasto com registro da marca	1.000,00
Imposto pessoal autárquico	2.100,00

## PLANO DE NEGÓCIO

Gasto com registro da empresa				1.000,00
Reserva de nome				300,00
Criação de plataforma de comunicação com o cliente				1.000,00
Certidão de registro comercial				5.000,00
Publicação do Estatuto				8.460,00
Formulário de horário de trabalho				50,00
Taxa Licença de exercício de atividade				4.250,00
NUIT				0,00
Declaração do Bairro				50,00
Declaração de início de atividade				0.00
Sub Total A				28.210,00
Ordem	Descrição	Qtd	P.unit	P.total
1	Enxadas	10	300,00	3.000,00
2	Barrotes	50	700,00	35.000,00
3	Sacos de cimento	8 sacos	500,00	4.000,00
4	Pedrinha para betão	Uma carrada	4.500,00	4.500,00
5	Linhas de construção	300 metros	150,00	450,00
6	Estacas para estufas	100	140,00	14.000,00
7	Redes de cobertura	7 /50 metros	12.000,00	84.000,00
8	Bombas de fumigação	6	1.200,00	7.200,00
9	Eletro bombas	4	10.000,00	40.000,00
10	Mangueiras de aguas	5 rolo	15.000,00	75.000,00
11	Aspersores	16	750,00	12.000,00
12	Uma carrada de area	1	1.300,00	1.300,00
	Sub-Total B			280.450,00
Total (A+B)				308.660,00

### 2.7.3. Despesas operacionais

Descrição	Qtd	p.unit
Semente de alface	100 G	2.000,00 MT
Semente de couve	100 G	800,00 MT
Semente de cebola	100 G	800,00 MT
Carradas de estrumes	7	2.100,00 MT
Adubos	50 KG	4.500,00 MT
Compostos	50 KG	4.000,00 MT
Fertilizante NPK	75 KG	3.300,00 MT
Maconzeb	3 KG	1.230, 00 MT
<b>Sub Total</b>		<b>18.730,00 MT</b>

### 2.7.4. Investimentos fixos

Obs	Equipamentos	Qtd	P.unit	Valor total
1	Computador	4	37.500,00	150.000,00
2	Impressora	4	25.000,00	100.000,00
<b>Sub Total</b>				<b>250.000,00</b>

### 2.7.5. Investimentos iniciais de capital de giro

Despesas ( salários)	N. de funcionários	Valor mensal	Valor anual
Diretor Geral	1	5.000,00 mt	60.000,00

## PLANO DE NEGÓCIO

Diretor de marketing	1	3.500,00 mt	42.000,00
Diretor de RH	1	3.500,00 mt	42.000,00
Diretor financeiro	1	3.000,00 mt	36.000,00
Diretor operacional (1)		2.500,00 mt	30.000,00
Diretor operacional (2)	2	2.500,00 mt	30.000,00
Pessoal	6	12.000,00 mt	144.000,00
Contas (energia, luz, telefone)		4.000,00 mt	48.000,00
<b>Sub total</b>		<b>36.000,00 mt</b>	<b>432.000,00</b>

### 2.7.6. INVESTIMENTOS:

<b>Investimentos</b>	<b>Ano I</b>	<b>Ano II</b>	<b>Ano III</b>
Pré-operacionais	308.660,00		
Operacional	18.730,00		
Fixos	250.000,00		
Capital de giro	36.000,00	36.000,00	36.000,00
<b>Total</b>	<b>613.390,00</b>	<b>36.000,00</b>	<b>36.000,00</b>

### 2.8. Fontes de financiamentos

<b>Fontes</b>	<b>Ano I</b>	<b>Ano II</b>	<b>Ano III</b>
Recursos sócios	283.545,00	283.545,00	283.545,00
Capitais de terceiros	283.545,00	283.545,00	
Empréstimos	46.300,00		
<b>Total</b>	<b>613.390,00</b>		

### 2.9. Previsão de receitas

<b>Receitas</b>	<b>Semestre I</b>	<b>Semestre 2</b>	<b>Semestre 3</b>	<b>Semestre 4</b>
	360.000,00	360.000,00	720.000,00	720.000,00
	(60.000 a.m)	(60.000,00 a.m )	(120.000 a.m)	(120.000,00)
<b>Receitas anuais</b>	<b>ano 1</b>	<b>ano 2</b>	<b>ano 3</b>	<b>total</b>
	720.000,00	1.440.000,00	1.800.000,00	3.960.000,00
Valor do produto	600,00x100			

### 2.10. Projeções financeiras

## PLANO DE NEGÓCIO

### 2.10.2. Fluxo de caixa

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3
<b>(1) Saldo Inicial</b>	63.240,00	126.480,00	189.720,00
Caixa	31.620,00	63.240,00	94.860,00
Banco	31.620,00	90.939,12	118.638,24
<b>Entrada de Caixa</b>			
Vendas de couve	384.000,00	768.000,00	1.152.000,00
Vendas de alface setor 1	216.000,00	432.000,00	648.000,00
Vendas de alface setor 2	216.000,00	432.000,00	648.000,00
<b>(2) Total de Entradas</b>	<b>816.000,00</b>	<b>1.632.000,00</b>	<b>2.448.000,00</b>
<b>Saídas de Caixa</b>			
Custos e despesa Variáveis	112.380,00	224.760,00	337.140,00
Custos e despesa Fixos	432.000,00	864.000,00	1.296.000,00
IRPC (32%)	86.918,04	173.836,08	260.754,12
<b>(3) Total de saída</b>	<b>631.298,04</b>	<b>1.262.596,08</b>	<b>788.105,88</b>
<b>(4) Fluxo de Caixa (2-3)</b>	184.701,96	369.403,92	1.659.894,12
<b>(5) Amortização de Finan.</b>	1.400,00	0,00	0,00
<b>Saldo Final (1+4-5)</b>	<b>246.541,96</b>	<b>495.883,92</b>	<b>1.849.614,12</b>

### 2.10.3. Demonstração dos resultados

Descrição	Ano 1
Vendas	816.000,00
Gasto com pessoal	384.000,00
Fornecimento e serviço. A terceiro	48.000,00
<b>Resultados operacionais</b>	<b>1.248.000,00</b>
Rendimentos e ganhos Financeiros	27.699,12
Gastos e perdas	800,00
<b>Resultados antes do imposto</b>	<b>1.274.899,12</b>
IRPC 32%	407.967,72
<b>RESULTADOS D. DO IMPOSTO</b>	<b>866.931,40</b>

### 2.10.4. Período de recuperação

n	Cash in Flow	Cash in out	Fluxo de caixa	Valor a recuperar
		<b>340.530,00</b>	<b>(340.530,00)</b>	<b>340.530,00</b>
1	63.240,00	-	63.240,00	277.290,00
2	126.480,00	-	126.480,00	150.810,00
3	189.720,00	-	189.720,00	<b>(38.910,00)</b>

$$PR = 2 \text{ anos} + \frac{150.810,00}{189.720,00} * 12 \text{ meses} = 2 \text{ anos e 9 meses e 16 dias}$$



## PLANO DE NEGÓCIO

### **Início de atividade:**

04 de fevereiro de 2023

### **Conclusão**

Apos uma análise profunda da viabilidade do projeto, sendo que este tem um período estimado de 3 anos, foi possível realizar um estudo detalhado sobre o mesmo e conclui que o projeto é viável por que o período é menor que o período máximo exigido. O projeto tem o período de recuperação de 2 anos e 9 meses e 16 dias.