



RAFAELA PARIGOT DE SOUZA BRAUN

PLANO DE NEGÓCIOS BRAUN IMPEX

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do título de especialista em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, do curso de MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, do Instituto Superior de Administração e Economia da Fundação Getúlio Vargas. Orientador: Professor Augusto Carlos Dalla Vecchia

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

Augusto Carlos Dalla Vecchia

Orientador

Curitiba– PR

2017

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA

O Trabalho de Conclusão de Curso, **BRAUN IMPEX**, elaborado por Rafaela Parigot de Souza Braune aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Curitiba 22 de Julho de 2017

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

Augusto Carlos Dalla Vecchia

Orientador

TERMO DE COMPROMISSO

O aluno Rafaela Parigot de Souza Braun, abaixo assinado, do curso de MBA em Gestão Financeira, Turma 1/16 do Programa FGV Management, realizado nas dependências da instituição conveniada ISAE , no período de 14/03/16 a 23/07/17, declara que o conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Braun Impex, é autêntico e original.

Curitiba, 23 de Julho de 2017

Rafaela Parigot de Souza Braun

Dedico este trabalho a todos os
empreendedores.

Agradeço aos meus pais, e familiares e também ao meu orientador.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Gengibre in Natura	15
FIGURA 2 – Análise Swot	20
FIGURA 3 – Plantação de Gengibre	22
FIGURA 4 – Lavagem, secagem e limpeza	23
FIGURA 5 – Embalagem para exportação	24

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Produtos para exportação	12
TABELA 2 – Formação do preço de venda	18
TABELA 3 – Receitas	18
TABELA 4 – Despesas Administrativas	21
TABELA 5 – Recebimentos Totais	25
TABELA 6 – Estimativa de Imobilizado	25
TABELA 7 – Produtos para exportação	26
TABELA 8 – DRE	26
TABELA 9 – Empréstimos	27
TABELA 10 – Fluxo de Caixa	27
TABELA 11 – VPL E TIR	28

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	10
2. A EMPRESA – DESCRIÇÃO GERAL	12
2.1 VISÃO, MISSÃO E VALORES	13
2.2 FORMA JURÍDICA	13
2.3 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	14
2.4 CAPITAL SOCIAL	14
3. ANÁLISE DE MERCADO	15
4. ANÁLISE SETORIAL	16
5. ANÁLISE DA DEMANDA	17
5.1 FORMAÇÃO DO PREÇO	18
5.2 MERCADO POTENCIAL E MERCADO DISPONÍVEL	19
5.3 MERCADO ALVO	19
6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA	19
7. OFERTA DA EMPRESA	20
7.1 ANÁLISE SWOT	20
8. PLANO OPERACIONAL	21
9. PLANO FINANCEIRO	25
9.1 ANÁLISE DE VIABILIDADE	28
10. CONCLUSÃO	29
11. REFERÊNCIAS	30

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A empresa Braun Impex está sediada no Sul do Brasil, em Navegantes, Santa Catarina onde iniciou suas operações de exportação há 11 anos e desde então está expandindo sua estrutura para oferecer um serviço de excelência aos seus clientes.

Com profissionais atuantes há mais de 20 anos na área portuária e vasto conhecimento em rotinas envolvendo processos de exportação e importação, temos vantagens em oferecer melhores serviços com baixo custo e altíssima agilidade para reduzir o tempo nas operações e serviços de logística local e internacional como importação e exportação.

A busca incansável pela qualidade, transparência e honestidade, faz parte da empresa. Com profissionais com princípios e excelência na qualidade e na maneira de trabalhar. Este grupo que se preocupa e se certifica de que não há nada mais importante do que a satisfação completa de clientes e parceiros.

Para este trabalho utilizei um dos indicadores econômico-financeiro para medir a eficiência desta empresa, o indicador de análise da DRE, EBITDA.

O VLP da Braun Impex é de R\$ 6.097.435,30. Com o VPL positivo, significa que se todas as entradas forem descapitalizadas para data 0, a 6% ao ano, elas cobrem o investimento inicial e geram um adicional de R\$ 6.097.435,30.

O outro indicador é a Taxa Interna de Retorno – TIR, mostra a autossuficiência do projeto em percentual, isso é a taxa de retorno com que o fluxo projetado remunera o investimento previsto. Que deu 166%. Ou seja, a exportação do gengibre é muito rentável.

A empresa é formada por três sócios. É uma empresa familiar.

EXPERIÊNCIA DOS SÓCIOS:

SÓCIO 1 – DIRETOR FINANCEIRO

Nome: Danilo Zarpelon Jr

Rua: Dep. Atílio de Almeida Barbosa, 76 – CEP. 82.560-460 – Boa Vista – Curitiba – PR.

Idade: 44 anos

Formação Acadêmica:

- 2014 - Pós-Graduação em Controladoria, FAE-CDE Faculdade de Administração e Economia – Centro de Desenvolvimento Empresarial, Curitiba/PR,
- 2006 – MBA em Finanças, Trinity College, Dublin/Irlanda,
- 2000 – Pós-Graduação em Auditoria Contábil, FAE-CDE Faculdade de Administração e Economia – Centro de Desenvolvimento Empresarial, Curitiba/PR.
- 1994 a 1999 – Bacharel em Ciências Contábeis, FAE Faculdade de Administração e Economia, Curitiba/PR.

Experiência Profissional:

- Supervisor Financeiro - ITAPOÁ - Terminais Portuários S.A, Itapoá/SC 08/2010-12/2012.
- Supervisor Financeiro - PORTONAVE – Terminais Portuários de Navegantes S.A, Navegantes/SC 04/2007 – 08/2010.
- Financial Analyst - CITROEN CARS EUROPA, Dublin / Irlanda - 02/2006 a 12/2006
- Coordenador Financeiro - L. Maciel Consultoria S/C, Curitiba/PR - 03/2005 a 12/2005
- Coordenador Financeiro – Contábil- Daimler Chrysler do Brasil Ltda - 06/1999 a 02/2003

SÓCIO 2 – DIRETOR TÉCNICO

Nome: Edson Luiz Braun

Rua: Professor Pedro Viriato P.de Souza, 2511 – CEP: 81200100 – MOSSUNGUÊ - CURITIBA - PR

Idade: 44 anos

Formação Acadêmica:

- Nível Superior – **Engenheiro Civil** – PUC - 1991
- Pós-Graduação– Gestão de Projetos em Engenharia - PUC- 2014

Experiência Profissional:

- Gerente Técnico - PORTONAVE – Terminais Portuários de Navegantes S.A, Navegantes/SC - 2014 a 2016
- Diretor Técnico - TECONNAVE – Terminal de Containeres de Navegantes S/A - 2011 a 2013

- Gerente Técnico - PORTONAVE – Terminais Portuários de Navegantes S.A, Navegantes/SC – 2008 a 2011
- Engenheiro de Obras. - CONCREMAT – Engenharia – 2005 a 2008

SÓCIO 3 – ASSISTENTE ADMINISTRATIVA

Nome: Rafaela Parigot de Souza Braun

Rua: Professor Pedro Viriato P.de Souza, 2511 – CEP: 81200100 – MOSSUNGUÊ - CURITIBA - PR

Idade: 24 anos

Formação Acadêmica:

- Cursando MBA Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria
- Graduada em Economia pela Universidade Positivo

Experiência Profissional:

- Assistente Financeiro – EBR ENGENHARIA CIVIL LTDA – 2014 a 2016

2. A EMPRESA – DESCRIÇÃO GERAL

A empresa trabalha com a exportação de diversos produtos, entre eles o Limão Tahiti, Uva, Manga, Figo entre outras frutas, demonstradas na tabela abaixo:

Tabela 1 – Produtos para a exportação

Fruit	Seasonality	Peak of Harvest	CROP'S DISTRIBUTION											
			JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
Pineapple	jan - dec	apr - jul	sea	sea	sea	dm	dm	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea
Persimmon	mar - jun	apr - may	dm	dm	air	air	air	dm	dm					
Figs	nov - jun	dec - may	air	air	air	air	air							air
Guava	jan - dec	oct - may	air	air	air	air	air							air
Passion fruit	aug - dec	oct - nov	air	air	air	dm	dm	dm	dm	dm	dm	air	air	air
Orange	jun - dec	sep-dec	dm	dm	dm	dm	dm	sea	sea	sea	sea	sea	dm	dm
Tangerine Murcott	may - oct	aug - sep	dm	dm				dm	dm	sea	sea	sea	dm	dm
Tangerine W-Murcott (seedless)	may - oct	aug - sep	dm	dm				dm	dm	sea	sea	sea	dm	dm
Limes	jan - dec	feb - aug	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	air	air	air	air	air
Apple Galas	jan - dec	mar - may	dm	sea	sea	sea	dm							
Apple Fuji	may - feb	jul-aug	dm	sea	sea	sea	dm							
Papaya Formosa	jan - dec	oct-jan	air	air	air	air	air	air	air	air	air	air	air	air
Papaya	jan - dec	oct-jan	air	air	air	air	air	air	air	air	air	air	air	air
Mango (Tommy)	mar - dec	oct - dec	air	air	air	air	air	sea	sea	sea	sea	sea	sea	air
Mango (Palmer)	mar - dec	feb - mar	air	air	air	air	air	sea	sea	sea	sea	sea	sea	air
Melon	sep - feb	oct - jan	sea	sea	dm	dm	dm	dm	dm	sea	sea	sea	sea	sea
Watermelon (seedless)	aug - feb	oct - dec	sea	sea	dm	dm	dm	dm	dm	sea	sea	sea	sea	sea
Green coconut	jan - dec	jan - dec	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea
Grapes	mar - dec	apr-jun / oct-dec	dm	dm	dm	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	sea	dm

Restrict / non existent
Low offer
Regular offer
Peak
Midseason (air shipments)

AIR = shipment by air
SEA = shipment by sea reefer container
DM = domestic market product

Atualmente há um projeto em andamento que visa a análise de mercado para dar início a exportação de um novo produto, o gengibre.

2.1 VISÃO, MISSÃO E VALORES DA EMPRESA

A visão da empresa é ser referência e ser reconhecida como a melhor opção pelos clientes no seu serviço e relacionamento.

A visão é uma projeção das oportunidades futuras da organização, para permitir uma concentração de esforços em sua busca (...) é uma projeção do lugar ou espaço que se pretende que a organização venha ocupar no futuro (...) é uma intenção sobre onde desejamos que a organização esteja amanhã. O desenvolvimento de uma visão bem fundamentada e criativa das oportunidades de amanhã orientará o foco para o direcionamento desses esforços, indicará quais competências distintas serão necessárias desenvolver, garantirá o fluxo de recursos e viabilizará a criação de alianças, parcerias e redes. (TAVARES, 2000, p. 175 e 180).

A missão é atender com excelência às demandas de nossos clientes e oferecer melhorias e qualidades, gerando riqueza de forma sustentável.

Cada instituição deve definir de maneira clara a sua missão corporativa, para que as sinergias entre as várias unidades estratégicas do seu negócio sejam aproveitadas para maximizar os resultados (...) A missão corporativa poderia ser entendida como “ a incumbência na busca da sobrevivência e perpetuação do negócio através do desenvolvimento a longo prazo. (COBRA, 1992, p. 54).

Seu valor tem como principal objetivo o comprometimento a integridade e a superação de resultados na melhoria continua do resultado prestado ao nosso cliente.

Os valores da empresa definem o comportamento organizacional diante de seus clientes, acionistas, funcionários e sociedade. (KAPLAN, 2004, p. 222).

Com uma excelente equipe de profissionais com mais de 20 anos de conhecimento na área portuária e vasta experiência em rotinas no processo de exportação e importação temos vantagens em oferecer os melhores serviços com baixo custo e altíssima qualidade, para reduzir tempo, custo e serviços.

2.2 FORMA JURÍDICA

A forma jurídica é a Sociedade por cotas de responsabilidade limitada, que tem como base o contrato social, cujo modelo é oferecido pela Junta Comercial do Estado do Paraná, onde cada sócio possui uma porcentagem referente ao que possui da empresa. Este contrato contém todas as regras da sociedade, como distribuição de dividendos mínimos obrigatórios entre outras. Esse tipo de sociedade é caracterizado pela simplicidade das exigências legais com

relação ao seu funcionamento, sendo mais simples, barata e flexível. A principal finalidade é proteger os sócios em caso de falência da empresa ou rompimento de sociedade.

Art. 1.052. Na sociedade limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social. (Código Civil Brasileiro).

2.3 ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

A opção de enquadramento tributário pode ser melhor definida se levarmos em consideração o faturamento da empresa. A Braun Impex utiliza o Lucro Presumido, esta forma de tributação é opcional e tem como base a lucratividade para fins de cálculo da base de cálculo do Imposto de Renda, independe dos resultados da contabilidade. Quando se adota este modelo sua permanência torna-se obrigatória durante todo o ano.

A apuração do Lucro Presumido é trimestral. De acordo com a Lei 12.814/13 para se enquadrar a receita do ano anterior, deve ser igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00.

Imposto de Renda sobre o Lucro Presumido- imposto mensal em definitivo, mas calculado sobre as receitas escrituradas em um Livro Caixa expandido (que inclui a movimentação bancária). Dispensa a manutenção de um sistema contábil completo e de um contador. (CECCONELLO; AJZENTAL, 2012, p. 181).

A apuração com base no lucro presumido se dá da seguinte maneira: a base de cálculo do IRPJ é determinada mediante a aplicação de determinados percentuais previstos em lei (presunção de lucro) à receita bruta mensal do contribuinte. Após se chegar à base de cálculo, se aplica a alíquota de 15% do IRPJ, mais o adicional de 10% para a parcela da base de cálculo que ultrapassar o valor de R\$ 60.000,00.

2.4 CAPITAL SOCIAL

Compreende os recursos iniciais conferidos pelos acionistas/sócios da empresa. O Capital social da Braun Impex capital inicial integralizado no valor de R\$ 250.000,00.

3. ANÁLISE DE MERCADO

Com o mercado internacional em alta, devido ao câmbio favorável, a exportação do gengibre se mostrou extremamente rentável para este grupo.

A empresa oferece uma série de hortifrútis, porém seu principal enfoque está no gengibre “in natura”, conforme imagem abaixo:

Figura 1 – Gengibre in natura



A operação torna-se muito atraente devido aos diversos benefícios que o gengibre oferece. Entre eles para saúde: riquíssimo em óleos essenciais, oferecem efeito antioxidante e anti-inflamatório, auxilia na má digestão e sistema nervoso, resfriados e cólicas menstruais, também acelera o metabolismo auxiliando na redução de peso.

Outro ramo que utiliza é o da culinária, principalmente na indiana e japonesa. No Japão é muito utilizado para comer com peixe cru, pois o gengibre colabora para eliminar a larva presente no peixe. A estética também utiliza pelos benefícios que ele proporciona para a pele, por isso é muito utilizado em cremes e máscaras faciais.

4. ANÁLISE SETORIAL

O setor de Agronegócios onde se encontram os nossos produtos tem uma grande participação na economia brasileira, representou aproximadamente 22,15% do PIB, é um setor favorável para geração de empregos. Responsável por gerar crescimento constante, de acordo com a CNA, mesmo com a economia brasileira voltando para os eixos em 2017, o agronegócio novamente deverá ser o setor com maior crescimento.

O crescimento esperado de 2 por cento para o agronegócio reflete o baixo desempenho esperado da agroindústria no próximo ano. A expectativa de uma boa safra e o câmbio devem influenciar positivamente os setores de insumos e a produção primária. A agroindústria e o setor de serviços e distribuição ainda sentirão os efeitos da crise econômica pelo menos até o final primeiro semestre de 2017, comprometendo um crescimento mais robusto do indicador. (CNA BRASIL, 2016).

O Brasil tem o maior número de oportunidades de agronegócios para a exportação, embora não utilize toda sua capacidade.

Mesmo como todo o volume de exportação, o Brasil só planta vinte por cento, ou 72 milhões de hectares, do total de suas terras aráveis, que é 355 milhões de hectares, enquanto que os Estados Unidos plantam 65 por cento, ou 175 milhões de hectares do total de suas terras aráveis, que é 270 milhões de hectares, sem contar o Alasca. (DEGEN, 2009, p. 44).

Em entrevista com Michel Temer, durante um evento da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), que ocorreu no dia 28 de março de 2017 em Brasília, afirmou que o setor agropecuário foi responsável pela retomada da economia brasileira.

A recuperação deve-se muito ao setor [da agricultura], que já no passado sustentava o País e continuará sustentando. Por isso, terá o nosso apoio, principalmente nessa questão logística, da infraestrutura, que é fundamental para o desenvolvimento do setor, que significa o crescimento do País. (PALÁCIO DO PLANALTO, 2017).

O Brasil possui diversas condições favoráveis em relação a este setor, como por exemplo: A disponibilidade de terras, abundância de água, alta tecnologia, clima e solos favorável. Entre os desafios encontrados alguns são citados acima pelo atual Presidente, como a falta de infraestrutura e logística, além da falta de mão de obra, gestão empresarial, recursos financeiros inadequados, e a complexa legislação Tributária.

O sucesso das exportações brasileiras é um tributo aos empreendedores brasileiros que souberam superar as deficiências da infraestrutura do país, como escoamento deficiente das safras, logística insuficiente, transporte precário até os portos, insegurança e rodovias ruins e portos inadequados (DEGEN, 2009, p. 44).

A importância da cultura do gengibre vem crescendo nos últimos anos. Em pouco mais de dez anos, o Estado do Espírito Santo tornou-se o maior produtor e exportador de gengibre do Brasil, produzido em Santa Maria de Jetibá e Santa Leopoldina devido a condições montanhosas e climáticas da região. Apenas 20 por cento é comercializado no mercado interno, os outros 80 por cento que são exportados para os Estados Unidos e Europa. Todo processo de colheita é manual, a colheita é feita na montanha, e antes de colher deve-se retirar as folhas e deixar por três dias secando.

Segundo CARMO; BALBINO (2009), a maior dificuldade neste processo é que pode haver fungos no gengibre, então deve sempre analisá-lo antes de dar sequência aos outros procedimentos. A dificuldade enfrentada pelos agricultores é a falta de produtos químicos que controlem as bactérias que se proliferam nas raízes, ou seja, os gengibres não contêm agrotóxicos, então deve-se esperar de 4 a 5 anos para replantar o gengibre naquele mesmo local.

Em pouco mais de dez anos, o Estado do Espírito Santo tornou-se o maior produtor e exportador de gengibre do Brasil. Apesar disso, reduzido número de trabalhos de pesquisa têm sido desenvolvidos sobre os aspectos fitossanitários dessa planta. Poucas informações estão disponíveis sobre pragas que ocasionam perdas à produção e incertezas na tomada de decisão quanto às medidas de controle (GHINI; DOMINGUES; BETTIOLTHH, 2006).

Depois de colhidas as raízes são lavadas para retirar toda a terra, depois passam entre 10 a 18 dias em uma estufa, pois ele deve estar bem seco para ser encaixotado e exportado, caso contrário ele chegara no local com a presença de mofo.

5. ANÁLISE DA DEMANDA

Atualmente nossos maiores clientes são os Estados Unidos e Europa, principalmente a Holanda, devido à proximidade com o porto de Rotterdam nos países baixos.

Em relação ao Porto de Rotterdam, é o principal porto da Europa, situado na Holanda, foi destruído durante a Guerra Mundial, e reconstruído com muito cuidado nos detalhes. É considerado um dos portos mais bem planejados e organizados do mundo, não se vê bagunça como nos portos do Brasil. É o maior Porto do mundo em extensão e atende todos os modais de transporte. A tecnologia utilizada é de primeira, tem os chamados Terminais Fantasmas, que são caminhões, espécie de robôs que o conduzem e manobram as empilhadeiras. Devido a sua

5.2 MERCADO POTENCIAL E MERCADO DISPONÍVEL

O mercado potencial e o disponível são os mesmos no caso da Braun Impex. Esses mercados são constituídos pelos Estados Unidos, Europa, e recentemente a empresa está negociando com o Chile. São países que possuem interesse no nosso produto alvo, o gengibre e possuem renda suficiente para suprir suas necessidades em relação a importação.

Mercado Potencial é o conjunto de clientes que demonstram um nível de interesse suficiente por uma oferta ao mercado. O interesse dos clientes não basta para definir um mercado. Os clientes potenciais devem possuir renda suficiente e devem ter acesso a oferta. Já o mercado disponível é o conjunto de consumidores que possuem interesse, acesso e renda, a uma determinada oferta. (CECCONELLO; AJZENTAL, 2012, p. 78).

5.3 MERCADO ALVO

É a parte do mercado disponível que a empresa decide buscar. A empresa decide buscar um grande importador de gengibre, que é o Reino Unido. Com esse intuito e através de um novo investimento no país pretendemos trazer novos clientes e ocupar mais espaço no mercado de exportação.

6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Atualmente temos como concorrente a China, que produz em quantidade. O gengibre brasileiro em relação a qualidade é muito superior, mas em relação ao preço não tem como competir com os chineses, devido aos nossos custos de produção serem mais elevados que os deles.

A Índia apesar de maior produtor, tem uma pequena porção de mercado mundial, apenas 6 por cento. Já a China nossa maior concorrente, tem liderado o mercado, representa 50 por cento. Em seguida vem o Brasil com a terceira maior produção, mas com diferença em relação a qualidade, por ser superior aos demais países citados anteriormente.

O nosso ponto forte se tratando da concorrência é a qualidade, e o fraco é o custo, que causa impacto direto nos preços.

7. OFERTA DA EMPRESA

O plano de Marketing desenvolvido oferece vários benefícios. Integra elementos tais como vendas, gerência de produtos, assistência ao cliente, propaganda e promoções lobby, relações públicas e distribuição. Assim os gestores elaboram um plano e seguem traçando objetivos e resultados pretendidos com tais ações.

A Braun Impex tem como objetivo expandir seu alcance, conquistando mercado no Reino Unido, para isso deverá fazer um investimento em publicidade e propaganda, por possuir vantagens competitivas maior a chance de alcançar o objetivo. As vantagens são a experiência dos colaboradores e a localização privilegiada, próxima do Porto de Navegantes.

7.1 ANÁLISE SWOT (strengths, weaknesses, opportunities and threats)

Figura 2 – Análise Swot



Utilizando a análise SWOT, a empresa pode desenvolver metas específicas para o período de planejamento, viabilizando a identificação dos pontos fortes e fracos, as ameaças e oportunidades delimitadas no setor. É possível ainda a formulação de metas, onde os objetivos devem ser organizados hierarquicamente, do mais para o menos importante, estabelecidos quantitativamente, sempre que possível realista e consistente. (OLIVEIRA, 2005).

Considerando a Análise Swot, nota-se alguns pontos em fortes da empresa, como a formação da equipe com experiência na área portuária, que otimizam tempo e custo na operação, assim tornando-a com preços mais competitivos, outro ponto que vale ressaltar é a boa qualidade do produto, por não possuir agrotóxicos. Em contrapartida a falta de inovação e a ausência de marketing se encontram como pontos fracos. As ameaças são as forças externas que influenciam de forma negativa a empresa, neste caso de importação e exportação a principal ameaça é a taxa de câmbio e a carga tributária. E desta maneira pode não apenas prejudicar o planejamento como afetar o resultado da empresa.

8. PLANO OPERACIONAL

A Braun Impex utiliza um escritório localizado em Curitiba, que conta com uma série de despesas administrativas tais como:

Tabela 4 – Despesas Administrativas

	Valor	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17	2.017
Despesas Adm. Escritório		2.900	2.900	2.900	2.900	2.900	14.500
Aluguél	R\$ 1.300,00	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	5.000
Condomínio	R\$ 200,00	200	200	200	200	200	1.000
Taxa Lixo	R\$ 15,00	10	10	10	10	10	50
IPTU	R\$ 50,00	50	50	50	50	50	250
Luz	R\$ 150,00	150	150	150	150	150	750
Telefone + Internet	R\$ 220,00	250	250	250	250	250	1.250
Material Limpeza + Tata	R\$ 150,00	150	150	150	150	150	750
Material Escritório	R\$ 100,00	100	100	100	100	100	500
Material de Higiene	R\$ 30,00	30	30	30	30	30	150
Água+Copos+Açucar+Pó	R\$ 60,00	60	60	60	60	60	300
Contabilidade	R\$ 800,00	900	900	900	900	900	4.500
Cópia chaves	R\$ 100,00	-	-	-	-	-	-
Cesto lixo	R\$ 100,00	-	-	-	-	-	-
Dispenser Copos	R\$ 40,00	-	-	-	-	-	-
Dispenser Papel Toalha	R\$ 40,00	-	-	-	-	-	-
Controle Garagem	R\$ 60,00	-	-	-	-	-	-

A tecnologia utilizada é um sistema de Comércio Exterior interligado com a Receita Federal e despachantes aduaneiros.

O sistema de logística é feito diretamente da fazenda na cidade de Santa Maria de Jetibá onde é carregado o caminhão em um container refrigerado e descarregado no Porto de Vitória. Após o container entrar no porto a carga passa a estar em um ambiente internacional não

fazendo mais parte da nossa operação, passando a pertencer ao importador. Ou seja, a responsabilidade da logística termina com o container entrando no porto.

Os fornecedores dos gengibres são 218 pequenos produtores rurais. Existe uma cooperativa onde a Braun Impex garante a compra da safra destes pequenos produtores.

A garantia desta safra é regulada por um contrato firmado anualmente com esta cooperativa.

Todo início de safra é negociado com os fornecedores de caixas, pallets e termógrafos, conforme o plano de negócios do ano corrente a quantidade a ser comprada pela Braun Impex.

Como a Braun Impex não possui colaboradores e sim sócios, a política de benefícios e distribuição de lucros se dá ao fim de cada processo (Acerto de container exportado).

Figura 3 – Plantação de Gengibre



Plantação do Gengibre em Santa Maria de Jetibá – ES.

Figura 4 – Lavagem, secagem e limpeza



Lavagem, secagem e limpeza do gengibre em Santa Maria de Jetibá – ES.

Figura 5 – Embalagen para exportação



Embalagens tipo Exportação



Pallets com controle de pragas, fumigação feita com empresa especializada e credenciada.



**Caixas de 13,6kg (média de 14,7Kg por caixa),
65 caixas por pallets,
Embarque em Container Refrigerado de 40',
(1.300 caixas / 20 pallets de madeira).**

9. PLANO FINANCEIRO

Tabela 5 – Recebimentos Totais

RECEBIMENTO TOTAL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	
TOTAL	603.028,80	1.590.002,40	1.554.370,80	2.487.638,40	2.188.254,00	598.251,60	374.907,60	9.396.453,60
- GENGIBRE	603.028,80	1.590.002,40	1.554.370,80	2.487.638,40	2.188.254,00	598.251,60	374.907,60	

Tabela 6 - Estimativa de Imobilizado/depreciação:

Conta	Taxa / Valor	68	66	68	66	68	336
Móveis e Utensílios	10%						
3 Mesas	R\$ 1.200,00	10	10	10	10	10	51
1 Mesa Reunião	R\$ 700,00	6	6	6	6	6	30
10 Cadeiras	R\$ 2.000,00	17	17	17	17	17	85
Armário 2 Portas	R\$ 500,00	4	4	4	4	4	21
Persianas	R\$ 600,00	5	5	5	5	5	26
Bebedouro	R\$ 300,00	3	3	3	3	3	13
Cafeteira	R\$ 100,00	1	1	1	1	1	4
Ar Condicionado	R\$ 2.500,00	22	21	22	21	22	106
Conta	Taxa / Valor	4	4	4	4	4	19
Equipamentos Informática	5%						
Impressora	R\$ 450,00	2	2	2	2	2	10
3 Aparelhos Telefônicos	R\$ 300,00	1	1	1	1	1	6
Roteador	R\$ 150,00	1	1	1	1	1	3

Calculo do Empréstimo: O empréstimo tomado será no valor de R\$ 440.000,00 conforme demonstrado abaixo:

Tabela 9 – Empréstimos

Mês	Qtd CTNRs	Semana	Data Aporte	Valor
Julho	1	25	01/jul	110.000,00
Julho	1	26	08/jul	-
Julho	1	27	15/jul	110.000,00
Julho	1	28	22/jul	110.000,00
Julho	1	29	29/jul	110.000,00

Fluxo de caixa: Para GITMAN (2004), “o fluxo de caixa, o sangue da empresa, é o tema de preocupação básica do administrador financeiro, tanto na gestão das finanças no dia-a-dia, quanto no planejamento e na tomada de decisões estratégicas voltadas para a criação de valor para o acionista”.

Tabela 10 – Fluxo de Caixa

BRAUN IMPEX									
TÍTULO DFC 1 - Option Real Profit									
DESCRIÇÃO	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	2017	%
1. Total de Entradas	-	-	603.029	1.590.002	1.554.371	2.487.638	2.188.254	8.423.294	100,00%
- Receita Prestação Serviços	-	-	603.029	1.590.002	1.554.371	2.487.638	2.188.254	8.423.294	100,00%
- Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Recebimento de Créditos de Balanço	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Empréstimos e Financiamentos	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Receitas não-operacionais	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Reembolso	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Créditos de Balanço	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. Saídas por resultados	(104.160)	(321.014)	(696.646)	(1.005.962)	(1.295.531)	(1.235.655)	(483.667)	(5.142.634)	-61,05%
- Tributos	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Custos e Despesas	(104.160)	(321.014)	(696.646)	(983.014)	(1.295.531)	(1.216.447)	(483.667)	(5.100.478)	-60,55%
- Despesas Fin. (Tarifas, multas)	-	-	-	(22.948)	-	(19.208)	-	(42.156)	-0,50%
- Obrigações de Balanço	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Fornecedores	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Obrigações Tributárias (inclusive ISS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Saídas por investimentos	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Imobilizado	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
4. Saídas por financiamentos/dívidas	-	-	-	-	-	(800.000)	-	(800.000)	-9,50%
- Amortização de Mutuo	-	-	-	-	-	(800.000)	-	(800.000)	-9,50%
- Amortização de Empréstimos/Financ.	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Pagamento de Obrigações de Balanço	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Encargos sobre Empréstimos/Financ.	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Outros Encargos Financeiros	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
5. Destinações aos Sócios	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- IR retido JCP (15%)	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Juros sobre o Capital Próprio (85%)	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
- Dividendos/Distribuição de Lucros	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00%
6. Impostos sobre o lucro	-	(6.944)	(63.058)	(104.684)	(157.555)	(244.899)	(146.608)	(723.749)	-8,59%
7. Total de Saídas	(104.160)	(327.958)	(759.704)	(1.110.646)	(1.453.086)	(2.280.554)	(630.275)	(6.666.383)	-79,14%
8. Saldo de Caixa Mensal	(104.160)	(327.958)	(156.676)	479.357	101.284	207.085	1.557.979	1.756.911	20,86%
9. Saldo Caixa Acumulado	-	(104.160)	(432.118)	(588.793)	(109.437)	(8.152)	198.932	1.756.911	20,86%
10. Indisponível Acumulado	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11. Disponível Acumulado	-	(104.160)	(432.118)	(588.793)	(109.437)	(8.152)	198.932	1.756.911	20,86%

9.1 ANÁLISE DE VIABILIDADE

Tabela 11 – Valor Presente e Taxa de Retorno

JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
-	-	-	-	-	(104.160,00)	(321.013,50)	603.028,80	1.590.002,40	1.554.370,80	2.487.638,40	2.188.254,00

TMA	6%
-----	----

VPL	6.097.435,34
TIR	166%

Utilizamos uma taxa de 6%. Valor presente líquido (em \$) Segundo GITMAN (2004) “como o valor presente líquido (VPL) leva explicitamente em conta o valor do dinheiro no tempo, é considerado uma técnica sofisticada de orçamento de capital”.

O VPL da Braun Impex é de R\$ 6.097.435,30. Com o VPL positivo, significa que se todas as entradas forem descapitalizadas para data 0, a 6% ao ano, elas cobrem o investimento inicial e geram um adicional de R\$ 6.097.435,30.

O outro indicador é a Taxa Interna de Retorno – TIR, mostra a autossuficiência do projeto em percentual, isso é a taxa de retorno com que o fluxo projetado remunera o investimento previsto. Que deu 166%. Ou seja, a exportação do gengibre é muito rentável.

10. CONCLUSÃO

Neste projeto optamos por sermos conservadores em todos os cenários e projeções aqui descritos e apresentado.

As premissas utilizadas nas projeções como por exemplo o preço de venda do produto aqui abordados, são valores reais. Utilizamos também como premissa base um crescimento mensal de 22% flat conforme descrito nas planilhas.

Referente a tributação, devido sermos uma Trading com foco na exportação pode-se perceber que não temos impostos como PIS, COFINS E ICMS incidindo em toda a operação. Os impostos que incidirão somente serão o Imposto de Renda e Contribuição Social, somente incidirão na volta do dinheiro, ou seja, na nacionalização do valor vendido.

O capital necessário para o início da operação foi de R\$ 440.000,00 sendo via empréstimo e conforme fluxo de caixa necessário na operação.

Com a grande demanda do produto abordado, especificamente nos Estados Unidos e Holanda, concluímos que este projeto de exportação se tornou um excelente negócio para a nossa empresa, alavancando outros produtos exportados para os mesmos clientes e trazendo uma visibilidade da nossa empresa no mercado internacional, como um grande exportador no mercado do agronegócio.

Mostra-se um projeto rentável se analisarmos o VPL , que é de R\$ 6.097.435,30. E sua TIR de 166%.

11. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CARMO, Carlos Alberto Simões; BALBINO, J. M. S. Gengibre. Vitória, ES: INCAPER, 2015.

CECCONELLO, R. A.; AJZENTAL, A. A construção do plano de negócios. São Paulo. Saraiva, 2012.

CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA (CNA BRASIL). PIB e Performance do Agronegócio. Disponível em:

http://www.cnabrazil.org.br/sites/default/files/sites/default/files/uploads/02_pib.pdf. Acesso em: 9 Junho. 2017

COBRA, M. Administração de marketing. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

CROCCO, L.; TELLES, R.; GIOIA, R. M., ROCHA, T., STREHLLAU, V. I. Decisões de marketing. Os 4 Ps. São Paulo: Saraiva, 2006.

DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice. Hall, 2009.

GHINI, R; DOMINGUES, F.; BETTIOL, W. Casca de camarão para o controle de Murcha de Fusarium em gengibre. Jaguariúna: Embrapa, 2006. 4 p. (Embrapa Meio Ambiente. Circular Técnica, 11).

GITMAN, Lawrence J. Princípios de Administração Financeira. 10ª edição, São Paulo, Editora Pearson Education do Brasil, 2004.

KAPLAN, R.; NORTON, D. Convertendo ativos intangíveis em resultados tangíveis, Mapas Estratégicos. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

OLIVEIRA, D. P. R. Planejamento estratégico: conceitos, metodologias e práticas. São Paulo: Atlas, 2005.

PALÁCIO DO PLANALTO PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. Temer defende modernização para alavancar Agronegócio e Economia. Disponível em:

<http://www2.planalto.gov.br/acompanhe-planalto/noticias/2017/02/temer-defende-modernizacao-para-alavancar-agronegocio-e-economia> . Acesso 12 Junho. 2017

PORT OF ROTTERDAM . Disponível em:

<https://www.portofrotterdam.com/en>. Acesso em 8 Junho. 2017

TAVARES, M. C. Gestão estratégica. São Paulo: Atlas, 2000.

