



SECRETARIA DO
DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO
Governo do Estado do Ceará



PLANO DE NEGÓCIO DA ASSOCIAÇÃO DOS PRODUTORES DO VALE DO SÃO BENTO

Contrato 106/2015

Proponente: Associação dos Produtores do Vale do São Bento

Projeto solicitado: Unidade de produção de polpa de frutas

Município: Quixeramobim

JUNHO-2016

SolSocial Soluções em Consultorias

Av. Eusébio de Queiroz, 2752 - Sala 07/H04 - Coité - Eusébio/CE, CEP:61760-000

Tel: (85)3260-2522/(85)99987-5250/(85)98435-4808

E- mail: solsocialconsultoria@gmail.com/orlandofbezerra@yahoo.com.br/cariocaborges@bol.com.br



SUMÁRIO

| | |
|---|----|
| 01- Apresentação..... | 3 |
| 02- Sumário Executivo..... | 6 |
| 03- Justificativa..... | 6 |
| 04- Objetivo Geral e Específico..... | 7 |
| 05- Identificação e Caracterização..... | 8 |
| 06- Matriz estratégica do negócio..... | 12 |
| 07- Estudo de Mercado..... | 15 |
| 08- Estudo Organizacional..... | 23 |
| 09- Estudo da Produção..... | 28 |
| 10- Estudo de viabilidade econômica – financeira..... | 37 |
| 11- Cronograma executivo..... | 48 |
| 12- Anexos..... | 49 |

01- Apresentação

O presente plano de negócios foi desenvolvido pela equipe da Solsocial Consultoria, contratação nº 106/2015 e os membros da Associação dos Produtores do Vale do São Bento na localização do Sítio Forquilha no Município de Quixeramobim no Território do Sertão Central, entidade proponente à construção de unidade de produção de polpa de frutas, corresponde ao Projeto São José III vinculado ao SDA (Secretaria de Desenvolvimento Agrário do Estado do Ceará). Para a realização do plano de negócio foram aplicadas duas sessões de trabalho: na primeira, formada por uma comissão representativa da associação, foram construídos todos os elementos da composição metodológica do plano de negócios, especificada nos seguintes módulos de estudo: Matriz Estratégica do Negócio, Estudo de Mercado, Estudo Organizacional, Estudo da Produção e Orçamento do projeto. Na segunda sessão, com a presença de no mínimo 70% do quadro de sócios e acompanhada por um técnico da UGP (Unidade de Gestão do Projeto), foram validados, através da aprovação da maioria dos associados presentes, os elementos constituintes do planejamento. Fundada em 1990, a associação é formada por 50 (cinquenta) agricultores familiares com um grau de organização considerável há bastante tempo, portanto, trabalham cada vez mais a agregação de valor aos seus produtos. Desde o início do processo de desenvolvimento a região foi selecionada por um projeto não governamental para a implementação de mandalas e outros arranjos produtivos, tornando a região do Pingo D'Água, (como também é denominada), uma exceção em todo o município de Quixeramobim. Possuidora de baixios aonde a água é seu ponto forte a região possui uma imagem de produtividade (projetos exitosos), inclusive no exterior com matérias na mídia internacional. Com a evolução da experiência inicial os produtores evoluíram para a fruticultura irrigada. Possuem também, agregados ao projeto da associação, uma cooperativa formada pelo mesmo quadro de sócios da associação e com o objetivo inicial de canal de comercialização e, posteriormente, de incorporação institucional entorno da atividade da cooperativa, (modelo estratégico de transição de uma associação para uma cooperativa). O investimento total do negócio foi planejado em R\$ R\$ 351.121,80(trezentos e cinquenta e um mil cento e vinte um reais e oitenta centavos) com uma contra partida na ordem de 70.165,87 (setenta mil cento e sessenta e cinco reais e oitenta e sete centavos).

Conselhos Representativos da Associação

| Conselho de Administração | Função | Contato |
|---------------------------------|------------|----------------|
| Deusimar Candido de Oliveira | Presidente | (88) 988427376 |
| Carlos Alberto Rosa dos Santos | Tesoureiro | (88) 993483803 |
| Antonio Elano Nogueira da Silva | Secretário | (88) 992117669 |

Nota explicativa: a ata de constituição da atual direção em 20 de dezembro de 2015, realizada no Centro Comunitário de Forquilha e que deu posse, não menciona a eleição do Conselho Fiscal, órgão previsto em seu estatuto no ART. 39º SEÇÃO III, &1º, normatiza que o Conselho Fiscal da entidade possuirá três membros titulares e dois suplentes, com mandato de dois anos.

RELAÇÃO DOS BENEFICIÁRIOS

| Nº | SÓCIOS | CPF | RG | DAP |
|----|--|-------------|-------------|----------------------------|
| 01 | Deusimar Candido de Oliveira | 37883232304 | 20090294950 | |
| 02 | Carlos Alberto Rosa dos Santos | 05831017397 | 20075689027 | CE07800011160200020796360 |
| 03 | Antonio Elano Nogueira da Silva | 79238559304 | 161825888 | CE07800035080230010519421 |
| 04 | Antonia Zildenir de Almeida Ferreira | 75746212811 | 253510508 | CE 07800110520240010038001 |
| 05 | Antonio Luciano Ferreira | 03371503380 | 20080862343 | CE07800110520240010209118 |
| 06 | Carlos Eduardo Vitoriano de Almeida | 05678387308 | 20074278759 | |
| 07 | Francisca Luzia Ferreira lima | 78667887315 | 31773496 | CE07800110520240010116767 |
| 08 | Josimar Almeida de Oliveira | 16684413812 | 186708489 | CE07800121890240010493297 |
| 09 | Francisco Antonio Rodrigues de Azevedo | 01516044363 | 3624831 | CE07800119960240010017697 |
| 10 | Francisco Jose de Lima | 03079283309 | 321245297 | CE07800110520240010062527 |
| 11 | Antonio Edson Batista de Oliveira | 76330435391 | 20088299451 | |

| | | | | |
|----|-----------------------------------|-------------|---------------|----------------------------|
| 12 | Natalia Rodrigues dos Santos | 04544271312 | | CE07800110520240010615893 |
| 13 | Valdemir Patrício de Almeida | 54107881334 | 99098125779 | CE07800110520240010392002 |
| 14 | Raimundo Vitoriano | 04716383822 | 34436612000 | SDW0047163832222105150919 |
| 14 | Raimundo da Silva | 64781542387 | 190302289 | CE0780010520190010045032 |
| 15 | Maria do Socorro Carlos de Sousa | 03026533335 | 2001025042440 | CE07800035080260010584643 |
| 16 | Joaquim Alves de Andrade | 53200268387 | 1000506 | Ce07800035080130010185751 |
| 17 | Patricia Alves da Silva | 04806920339 | 2007010389723 | SDW048069203393105100826 |
| 18 | Francisco Pedro da Silva | 67008119372 | 2004021011811 | CE07800106300170010615944 |
| 19 | Paulo Tavares da luz | 20303084391 | 1103816 | Ce07800035080130010609174 |
| 20 | Maria Marta Rosa do Santo | 02329728344 | 276766994 | Ce07800110520240010392024 |
| 21 | Maria Jose Ferreira de Lima | 69437335320 | 207021002159 | Ce07800110450160010077124 |
| 22 | Maria Jose Fernandes da Silva | 50359576329 | 4650980 | SDW0403595763202301130847 |
| 23 | Maria Ivoneide Primo da Costa | 96880384315 | 20085227859 | Ce07800110520240010038005 |
| 24 | Manuel Nogueira da Silva | 77817591334 | | SDW077817591334180314025 |
| 25 | Luis Rodrigues dos Santos | 03952672343 | 1210870 | CE07800110520240010392024 |
| 26 | Lipio Jonas Ferreira | 05904585314 | 20070420968 | |
| 27 | Antonia Raimunda da Silva | 36567043253 | 1974804 | Ce07800110520240010038232 |
| 28 | Jose Evando Tavares | 42706866349 | 130611587 | Ce07800119960290020527845 |
| 29 | João Bosco Pinheiro de Sousa | 02455049310 | 20086554966 | Ce07800110520190010045092 |
| 30 | Francisco Neto da Silva | 80615821391 | 186719289 | Ce07800110520240010072092 |
| 31 | Francisca eliene Carlos de Sousa | 89167694349 | 325722697 | Ce07800110520240010062527 |
| 32 | Francisca Rodrigues Ferreira | 89170717320 | 20073674081 | Ce078001105202400010138313 |
| 33 | Deisivan Vieira de Oliveira | 06652003317 | 20081405906 | |
| 34 | Carlos Iuan Ferreira | 05431615360 | 20073229088 | Ce07800035080130020521322 |
| 35 | Carla Letícia Ferreira | 05623695388 | 20073842375 | |
| 36 | Antonio Edinaldo da Silva | 89147596368 | 336691499 | CE07800110520240010062462 |
| 37 | Antonio Wellinton Linhares | 01278491309 | 334968798 | SDW012784913092510120919 |
| 38 | Antonio Leonardo Primo de Almeida | 02560618311 | 20676396635 | CE07800011160280010796361 |
| 39 | João Paulo ferreira Lima | 01442395211 | 2002021028488 | Ce07800035080260010715541 |

| | | | | |
|----|------------------------------------|-------------|---------------|---------------------------|
| 40 | Julio Cesar ferreira da Silva | 02976625323 | 2005821072185 | Ce07800110520240010584638 |
| 41 | Francisco Frankalino de Sousa | 72081511304 | 281847494 | Ce07800110520240010058230 |
| 42 | Josinalda Almeida de Oliveira | 26342389837 | 335466203 | Ce07800110520240010038167 |
| 43 | Jose Aurélio Vitoriano de Oliveira | 42707048372 | 195044490 | Ce07800110520190010115763 |

02- Sumário Executivo

O objeto da proponente é a abertura de uma unidade de produção de polpa de frutas na localização do distrito de Forquilha no Município de Quixeramobim no Território do Sertão Central. Os objetivos do empreendimento pontuam os seguintes elementos: obtenção de renda aos associados, agregação de valor a produção in natura dos beneficiários diretos, alavancar a demanda atual de comercialização e otimizar o nível organizacional e técnico da produção dos associados.

03- Justificativa

A Associação dos Produtores do Vale do São Bento na localização do Sítio Forquilha no Município de Quixeramobim no Território do Sertão Central, entidade proponente à construção de unidade de produção de polpa de frutas, participou de todas as etapas que compuseram às exigências para o Programa São José III, foi diagnosticada e identificada às condições de cenário de negócio. Fundada em 1990, a associação é formada por 30 (trinta) agricultores familiares com um ótimo grau de organização e trabalham cada vez mais a agregação de valor aos seus produtos. Desde o início do processo de desenvolvimento a região foi selecionada por um projeto não governamental para a implementação de mandalas e outros arranjos produtivos, tornando a região do Pingo D'Água, (como também é denominada), uma exceção em todo o município de Quixeramobim. Possuidora de baixios aonde a água é seu ponto forte a região possui uma imagem de produtividade (projetos exitosos), inclusive no

exterior com matérias na mídia internacional. Com a evolução da experiência inicial os produtores evoluíram para a fruticultura irrigada. Possuem também, agregados ao projeto da associação, uma cooperativa formada pelo mesmo quadro de sócios da associação e com o objetivo inicial de canal de comercialização e, posteriormente, de incorporação institucional entorno da atividade da cooperativa, (modelo estratégico de transição de uma associação para uma cooperativa). Possuem experiência produtiva onde são exploradas algumas culturas de natureza nativa como: mangueira, cajueiro, cajá, goiaba, maracujá, graviola e acerola e já fazem de forma artesanal a polpa de frutas comercializadas no mercado institucional e formal. Por todos esses aspectos o plano de negócio é uma oportunidade de profissionalizar a atividade de produção de polpa de frutas e melhorar os aspectos sócio econômico da comunidade.

04- Objetivo geral e específico

Geral

Consolidar o processo de produção, organização e comercialização da polpa de fruta com vistas à melhoria de renda dos agricultores familiares e o fortalecimento do associativismo.

Específicos

- a) Agregar valor a produção dos agricultores familiares;
- b) Alavancar o potencial de comercialização da polpa de frutas;
- c) Otimizar o nível organizacional e técnico da produção in natura dos associados;
- d) Capacitar os agricultores em boas práticas de produção, gestão e comercialização;
- e) Realizar uma gestão do negócio eficiente e eficaz;

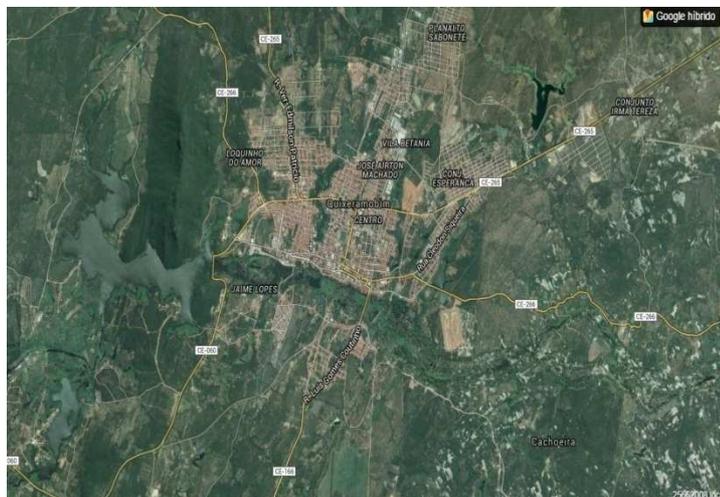
| QUADRO DE METAS | |
|--|--|
| AÇÃO | QUANTIFICAÇÃO |
| Venda média ao mês do produto beneficiado | 5.600 kg de polpa de fruta |
| Venda média ao ano do produto beneficiado | 67.200 kg de polpa de fruta |
| Instalar a Unidade de Beneficiamento de Polpa de Fruta | 04 meses |
| Padronizar a qualidade da produção in natura | Dois anos |
| Capacitar todos os beneficiados em gestão e associativismo | Um ano |
| Implementar assessoria técnica a todos os beneficiados | Dois anos |
| Aumentar o número de sócios | Dobrar o quadro de sócios em dois anos |

5.0 Identificação e Caracterização

5.1 Identificação

- Razão Social: Associação dos Produtores do Vale do São Bento
- CNPJ: 04.865.020/0001-86
- Endereço: Vale do Forquilha, S/N, Zona Rural de Quixeramobim
- CEP: 63.8000-000
- Telefone: (88) 988427376
- Email: deusimarfrutosdosertao@gmail.com
- Número de associados: 50 sócios
- Número de beneficiários do projeto: 43 sócios
- Data de Fundação: 21/08/2001
- Data posse da última diretoria: 20/12/2015
- Coordenadas Geográficas: Latitude: 05º 11' 57" S e Longitude: 39º 17' 34" W

5.3 LOCALIZAÇÃO E HISTÓRICO



5.3.1 A Associação dos Produtores do Vale do São Bento, entidade proponente à aquisição de uma agroindústria de processamento de hortifrutigranjeiros e equipamentos está localizada no município de Quixeramobim que possui uma distância de 203 km de Fortaleza e faz divisa com os municípios de Madalena ao norte, Quixadá ao leste, Senador Pompeu ao sul e Boa Viagem a oeste. O acesso a Associação em Quixeramobim se faz pela CE – 060, Estrada do Algodão, o percurso total é 46 km, 40 km pela CE do Algodão + 6 km Vicinal até o Distrito de Forquilha, a via em seu todo encontra-se em boas condições de traslado, 90% em asfalto. Quanto ao traslado logístico (atual escoamento da produção da polpa de frutas) o percurso é longo, hoje, a associação possui um câmara fria na sede municipal, a mesma foi cedida, sem contrato formal, junto a Prefeitura de Quixeramobim, com essa ação, o tempo, custos logísticos e perdas do produto foram reduzidos em 90%.

5.3.2 Clima

Tropical quente semi-árido com chuvas concentradas de fevereiro a abril, a pluviometria média é de 708 mm

5.3.3 Hidrografia e recursos hídricos

Praticamente todo o território do município está na bacia hidrográfica do rio Banabuiú que corta a parte sul do seu território. Contudo, o principal curso d'água é o rio Quixeramobim que é um afluente do Banabuiú. É no rio Quixeramobim que estão as principais barragens do município, o açude Quixeramobim e Fogareiro. Na região da associação a estrutura de água é a seguinte: poço profundo com capacidade de 6.000l/h, tanque central de armazenamento e distribuição d'água para a irrigação e o sistema de abastecimento de água da comunidade. Temos que salientar que a região é um vale (baixio) com recursos freáticos que permitiram a implementação nos últimos 20(vinte) anos da fruticultura na região.

5.4 HISTÓRICO

Fundada em 1990, a associação é formada por 50 (cinquenta) agricultores familiares, com um grau de organização considerável há bastante tempo, trabalham cada vez mais a agregação de valor aos seus produtos, desde o início, a região foi selecionada por um projeto não governamental para o desenvolvimento de mandalas e outros arranjos produtivos, tornando a região do Pingo D'Água, uma exceção em todo o município de Quixeramobim. Com a evolução da experiência inicial os produtores evoluíram para a fruticultura irrigada, com: mamão, melão, banana, maracujá e goiaba e hortaliças irrigadas, como: Pimentão, tomate, pimenta de cheiro, cebolinha e alface. Existe na região plantios de frutíferas naturais de manga, cajá, caju e acerola.

Os principais projetos desenvolvidos nos últimos anos, são:

| Nº | PRINCIPAIS PROJETOS |
|----|--|
| 01 | Poço profundo capacidade de 6.000 l/h. |
| 02 | Vários conjuntos de irrigação. |
| 03 | Unidade para compostagem e produção de húmus de minhoca. |
| 04 | Rede elétrica trifásica e monofásica. |

| | |
|----|--|
| 05 | Tanque central armazenamento e distribuição d'água para a irrigação. |
| 06 | Casa com unidade caseira para polpa de frutas e temperos. |
| 07 | Câmara fria na cidade sede do município. |

5.5 ANÁLISE SOCIOLÓGICA

A análise referencia algumas especificidades do modo de vida e das potencialidades econômicas e sociais da Associação. Serão descritas o potencial deste lugar para o Projeto proposto pela Associação e argumentos que justificam o empreendimento em benefício da população que ali reside. De acordo com a pesquisa de campo foi verificado que a principal fonte de renda da população da Localidade Fazenda Forquilha é a agricultura. Foi constatado, por meio de observação e do instrumental, que a população exerce a atividade agrícola como fonte primária de renda. Há fortes investimentos na produção agrícola (frutos e hortaliças), através de projetos de agricultura irrigada “Associação Pingo d’água”, que tem em torno de 80 a 90 famílias nesse processo de produção irrigada. Outra consideração citada nas entrevistas diz respeito a inserção de mulheres e jovens nas atividades da agricultura. Segundo os relatos, os jovens necessitam de incentivos para perceberem outras perspectivas para a agricultura. Já as mulheres são mencionadas como desejosas de novas “aberturas” para o trabalho fora das atividades domésticas. Também, podemos considerar aspecto positivo ao empreendimento o fato de que há água subterrânea na Localidade, e que os associados já exploram essa condição em benefício da agricultura. Outro fator positivo corresponde ao fato de que alguns associados já foram capacitados para atividades correspondentes ao empreendimento. Não foi identificado nenhuma situação ou grupo social de vulnerabilidade social. Destacamos que:

- ✓ Não será preciso reassentamento da população
- ✓ Não haverá perdas (casas, terra, emprego, acesso a recursos comuns, perturbação das redes sociais, comerciais e culturais)
- ✓ Não situações de empobrecimento da população

-
- ✓ Há participação da comunidade na ideia e implantação do empreendimento
 - ✓ Não há comunidades indígenas ou quilombolas
 - ✓ O empreendimento não afetará negativamente mulheres e crianças

06- Matriz estratégica do empreendimento

- Missão;
- Visão;
- Objetivos;
- Valores;
- Matriz SWOT

6.1 MISSÃO DO NEGÓCIO

“Produzir polpas de frutas para os nossos clientes com qualidade, pontualidade, segurança alimentar, preço e excelência em atendimento, objetivando a sustentabilidade do negócio, o desenvolvimento sócio econômico da associação e da comunidade do Vale da Forquilha”.

6.2 VISÃO ESTRATÉGICA

“Tornarmo-nos, gradativamente, uma marca conhecida no mercado e um exemplo de associativismo em todo o Sertão Central”.

6.3 OBJETIVOS OU METAS ESTRATÉGICAS: à partir da data de início do ciclo de negócio

- Aumentarmos, ao final do primeiro ano, em 80% a produção atual de frutas dos sócios;
- Dobrarmos, ao final do primeiro ano, o número atual de sócios;
- Ampliarmos, ao final do segundo ano de projeto, nossa ação comercial em 50% do Sertão Central;
- Realizarmos, ao final do primeiro ano, 100% da programação de capacitação necessária;
- Incorporarmos a associação ao final do primeiro ano a cooperativa do arranjo produtiva da região.

6.4 VALORES ESTRATÉGICOS: a serem praticados e desenvolvidos

- União;
- Trabalho em equipe;
- Profissionalismo;
- Censo social;
- Responsabilidade;
- Comprometimento;
- Respeito;
- Ética;
- Disciplina;
- Democracia;
- Honestidade;
- Socialização;
- Espírito empreendedor.

6.5. MATRIZ SWOT ou FOFA

6.5.1 Análise do Ambiente Externo: relações de forças externas e não controláveis, vinculadas às oportunidades e ameaças inerente ao projeto da fábrica de polpa de frutas.

| ITENS | OPORTUNIDADES | APROVEITAMENTO |
|-------|---|---|
| 01 | SDA (Secretaria Agrária do Estado do Ceará) | Participação em novos projetos. |
| 02 | Prefeitura de Quixeramobim | PNAE |
| 03 | Sindicato dos Trabalhadores Rurais | Apoiando o desenvolvimento do produtor da região. |
| 04 | Governo do Estado | Ampliação de energia elétrica para a |



| | | |
|----|-----------|---|
| | | região. |
| 05 | EMATERCE | Apoio e acompanhamento técnico. |
| 06 | BNB | Investimento em irrigação. |
| 07 | SEBRAE/CE | Capacitação em associativismo e gestão. |

| AÇÕES | AMEAÇAS | ATENUAÇÃO OU ELIMINAÇÃO |
|-------|--|---|
| 01 | Energia elétrica na região | Outras alternativas de energia. |
| 02 | Baixa produtividade e alto desperdício de frutas | Assessoria técnica permanente. |
| 03 | Tecnologia precária em irrigação | Trabalhar para qualificar as terras irrigadas. |
| 04 | Crise econômica | Gestão eficiente do negócio. |
| 05 | Atravessadores da região | Participações dos sócios em todas as discussões de compra e venda de nossas frutas. |

6.5.2 Análise do Ambiente Interno: relações de forças vinculadas às fortalezas e fraquezas.

| AÇÕES | FORTALEZAS | REFORÇO |
|-------|---|---|
| 01 | Tempo de união do grupo de produtores | Maior envolvimento do quadro de sócios. |
| 02 | Experiência do cultivo de frutas | Aperfeiçoamento técnico. |
| 03 | Água disponível na região | Melhoramento na técnica de irrigação para o melhor aproveitamento possível. |
| 04 | Organização e infra estrutura de trabalho | Mudança do escritório para a nova sede com condições melhores de trabalho. |
| 05 | Diretoria da associação | Tornar a participação de todos mais frequente. |
| 06 | Comercialização atual das frutas | Setor de comercialização para a associação. |

| AÇÕES | FRAQUEZAS | FORTALECIMENTO |
|-------|---|---|
| 01 | Discussão dos produtores entre si no modo de plantio de cada um | Desenvolver um padrão de produção. |
| 02 | Não acompanhamento de uma assistência técnica | Possuir uma assistência técnica que possa servir a todos os sócios. |
| 03 | Mão de obra na região | Qualificação de mão de obra com os membros da comunidade. |
| 04 | Conselho Fiscal da Associação | Fazer o conselho existir de fato. |
| 05 | Reuniões do grupo com mais frequência | Reuniões com os sócios e dos conselhos representativos. |
| 06 | Participação maior de todos nas discussões da associação | Conscientização, capacitação e envolvimento mais regulares com os sócios. |

7.0 ESTUDO DE MERCADO

7.1 Marca do negócio, produtos e Serviços (MIX DE NEGÓCIO)

7.1.1 Nome de fantasia do negócio e seu padrão de identidade visual (logomarca)

O nome de fantasia do negócio e marca de sua linha de produção é Frutas do Sertão.

Nota explicativa: a associação possui seu padrão de identidade visual (sua logomarca e nome de fantasia) e sua linha de produção.

7.1.2 Produtos ou Linha básica → Relação dos produtos carro-chefe

| Nº | Especificação do Produto | Peso por unidade | Preço atual de venda (R\$) | Preço Médio p/ os próximos 12 meses (R\$) |
|----|--------------------------|------------------|----------------------------|---|
| 01 | Polpa de Cajá | Kg | 3,50 | 3,60 |
| 02 | Polpa de Maracujá | Kg | 3,20 | 3,20 |
| 03 | Polpa de Goiaba | Kg | 2,00 | 1,80 |
| 04 | Polpa de Graviola | Kg | 3,50 | 3,80 |
| 05 | Polpa de Manga | Kg | 1,80 | 1,60 |
| 06 | Polpa de Acerola | kg | 2,00 | 1,90 |

Nota explicativa: esse preço médio para os próximos 12 meses é uma média ponderada de tendência para os mercados formais, (sem taxação de preço).

7.2 Mercado Consumidor

7.2.1 Perfil do cliente, público alvo ou foco empreendedor.

Nota explicativa: Como estamos analisando o agronegócio (cadeia produtiva da fruticultura) e a influência anual da curva sazonal, planejamos os seguintes públicos alvos para atender às necessidade de formação de caixa e ponto de equilíbrio do negócio:

| PÚBLICO ALVO DO NEGÓCIO | |
|---|--|
| SEGMENTAÇÃO - A | SEGMENTAÇÃO - B |
| Índice de participação: 20% | Índice de participação: 80% |
| Caracterização: Mercado da aquisição pública do PAA | Caracterização: Mercado aberto do Varejo |

| Nº | Tipologia de mercado | Participação em vendas (%) | Tipologia do produto | Volume médio de venda ao mês (Kg) | Volume médio de venda anual (Kg) |
|------------------------|----------------------|----------------------------|-----------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| 01 | PAA | 20 | Polpa fruta Congelada | 1.120 | 13.440 |
| 02 | PNAE | - | - | - | - |
| 03 | Mercado varejista | 80 | Polpa fruta Congelada | 4.480 | 53.760 |
| 04 | Feiras e Outros | - | - | - | - |
| Total de vendas ao mês | | | 5.600 kg de polpa | | |
| Total de vendas ao ano | | | 67.200 kg de polpa | | |

SEGMENTAÇÃO - B

Índice de participação: 80%

Mercado aberto do Varejo e Feiras, (restaurantes, mercantis, sorveterias, lanchonetes, etc.), possuirá cobertura nos seguintes mercados:

| COBERTURA DE MERCADO P/ O SEGMENTO-B | | | |
|--------------------------------------|----------------------------|------------------|-------------------|
| Nº | MERCADOS | LOCALIZAÇÃO | % de participação |
| 01 | Quixeramobim | Sede e distritos | 80 |
| 02 | Outros municípios vizinhos | Sede | 20 |

7.3 Avaliação do nível de exigibilidade dos segmentos de mercado

| NICHOS PRINCIPAL: Mercado da aquisição pública do PAA | | | | |
|---|---|---------|-------|-------|
| ITENS | VARIÁVEIS | ELEVADA | MÉDIA | BAIXA |
| 01 | Especificações contratuais/ jurídicas/ sanitárias | X | | |
| 02 | Qualidade dos produtos/serviços | X | | |
| 03 | Prazo de entrega | X | | |
| 04 | Precificação e promoção de venda | | X | |
| 05 | Propaganda | | | X |
| NÍVEL DE EXIGIBILIDADE GERAL: ELEVADA | | | | |

| NICHOS COMPLEMENTAR: Mercado aberto do Varejo | | | | |
|---|---|---------|-------|-------|
| ITENS | VARIÁVEIS | ELEVADA | MÉDIA | BAIXA |
| 01 | Especificações contratuais/ jurídicas/ sanitárias | x | | |
| 02 | Qualidade dos produtos/serviços | X | | |
| 03 | Prazo de entrega | x | | |



| | | | | |
|------------------------------------|----------------------------------|---|---|--|
| 04 | Precificação e promoção de venda | X | | |
| 05 | Propaganda | | X | |
| NIVEL DE EXIGIBILIDADE GERAL: ALTA | | | | |

ANÁLISE GERAL DE EXIGIBILIDADE DO MERCADO CONSUMIDOR

A exigibilidade para os mercados consumidores definidos possuem um nível elevado no geral, implica afirmar que se trata de mercados com um certo grau de dificuldade no processo de satisfação inicial, satisfação continuada ou conquista favorável de opinião e fidelização a marca. Portanto, precisamos atuar com um nível de profissionalismo elevado no relacionamento empresa-cliente.

7.4 Mercado Concorrente

Considera-se como mercado concorrente àqueles que possuem produtos similares ou substitutivos aos seus.

7.4.1 Caracterização da concorrência:

| ANÁLISE DAS PRINCIPAIS CONCORRÊNCIAS | | | | 01 |
|---|------------------------|-------------|----------------|----------------|
| Mercado da aquisição pública do PAA | | | | 03 modalidades |
| Tipificação: Outras associações da região, produtores rurais individuais e cooperativas | | | | |
| Nº | CONCORRÊNCIA DIRETA | PONTO FORTE | PONTO MODERADO | PONTO FRACO |
| 01 | Organização | | | x |
| 02 | Qualidade dos produtos | | | x |
| 03 | Pontualidade | | x | |



| | | | | |
|------------------------------------|------------------------|--|--|---|
| 04 | Experiência no mercado | | | X |
| 05 | Atendimento | | | X |
| NIVEL DE CONCORRÊNCIA GERAL: FRACA | | | | |

| | | | | |
|---|---------------------------------|-------------|----------------|----------------|
| ANÁLISE DAS PRINCIPAIS CONCORRÊNCIAS | | | | 02 |
| Mercado aberto do Varejo Tipificação: fabricantes particulares e em regime associativista. | | | | 02 modalidades |
| Nº | CONCORRÊNCIA DIRETA | PONTO FORTE | PONTO MODERADO | PONTO FRACO |
| 01 | Organização | | X | |
| 02 | Qualidade dos produtos | | X | |
| 03 | Pontualidade | | X | |
| 04 | Propaganda e promoção de vendas | | X | |
| 05 | Atendimento | | | X |
| NIVEL DE CONCORRÊNCIA GERAL: MODERADA | | | | |

ANÁLISE GERAL DO MERCADO CONCORRENTE

A concorrência para os mercados definidos possuem um nível moderado para fraca no geral, implica afirmar que a entrada, ocupação gradual e posicionamento vantajoso na fatia de mercado, relativamente comentando, não é de difícil realização. Todas as variáveis do quadro são pontos limitantes, portanto, estratégicos em nossa construção diferenciadora no mercado.

7.5 ANÁLISE DOS FORNECEDORES ATIVOS

Política Geral de Compras

Adquirir bens e serviços, dependendo do produto, com tomadas de preço de três fornecedores por grupo de itens, considerando como critérios principais:

- Preço e prazo de pagamento;
- Qualidade;
- Quantidade;
- Pontualidade na entrega;
- Boas referências no mercado;
- Emissão de notas fiscais.

| | | ANÁLISE DOS PRINCIPAIS FORNECEDORES | | | 01 |
|----|----------------------------------|--|-------------------|--------------------------------------|----------------|
| | | Tipificação: matéria prima, manutenção e materiais de escritório | | | 03 modalidades |
| Nº | FORNECEDOR | TIPO | PONTO FORTE | PONTO MODERADO | PONTO FRACO |
| 1 | Sócios | Frutas | Preço e Qualidade | Quantidade e pontualidade na entrega | |
| 2 | Não sócios | Frutas | Qualidade | Preço | Quantidade |
| 3 | Varejo e Atacado em Quixeramobim | Manutenção e escritório | Quantidade | Preço, prazo e Qualidade | Entrega |

ANÁLISE GERAL DO MERCADO DE FORNECEDORES

A região do território do Sertão Central possui vocação para a cadeia produtiva da pecuária leiteira, portanto, não possui um amplo mercado de fornecimento de bens e serviços para a fruticultura, a vantagem é a distancia da região com as principais regiões do estado, esse fator, minimiza a dificuldade de prospecção e a possibilidade de geração de parcerias.

7.6 Análise de competitividade mercadológica

7.6.1 Potencial e tendência de mercado

Venda pública ou institucional

PAA- O Programa de Aquisição de Alimentos (executado pela Conab) foi criado em 2003. De forma integrada, o programa fortalece a agricultura familiar ao mesmo tempo em que atua para garantir a segurança alimentar das famílias que vivem no campo.

Venda no mercado aberto

Segundo o IBRAF - Instituto Brasileiro de Frutas, o Brasil é o terceiro maior produtor mundial de frutas, alcançando a marca de 43 milhões de toneladas por ano, contribuindo com 10% da produção mundial, apesar de destinar apenas 5% da sua área cultivada a esse setor. As principais regiões produtoras de frutas no país são as regiões Sudeste e Nordeste, ocupando uma área de mais de 2 milhões de hectares. A distribuição da polpa de frutas naturais em embalagens como as dos saquinhos de 100g ou 1000g para o consumo diário das famílias, por exemplo, vem conquistando mercados em substituição ao consumo de refrigerantes ou outros produtos industrializados que utilizam conservantes, aromatizantes sintéticos, acidulantes químicos e edulcorantes artificiais. A conservação da polpa em seu estado natural através do congelamento tem se apresentado como uma boa alternativa para preservar as qualidades intrínsecas das frutas e evitar o uso de aditivos químicos, indo ao encontro das preferências atuais dos consumidores de produtos naturais. A Associação Brasileira das Indústrias de Refrigerantes e de Bebidas Não-Alcoólicas (ABIR) aponta para o consumo nacional de 700 milhões de litros de sucos e néctares em 2012. Segundo estudos realizados pelo Ministério da Agricultura, o consumo de frutas frescas previsto para os próximos 15 anos será duplicado e o de congelados e sucos crescerá mais de 20%. Portanto, o mercado interno é o principal destino das frutas consumidas, tanto in natura quanto processadas. Verifica-se uma tendência de substituição do suco de frutas pronto pela polpa industrializada, tendo em vista as suas vantagens relativas à saúde e por ter menor preço em razão dos custos de embalagem, além da manutenção do sabor natural da fruta. No Brasil, a região Nordeste é responsável pela maior parte da produção das principais frutas tropicais. Atualmente essa Região é a primeira produtora de caju (96,5%), melão (93,1%), coco da baía (79,1%), cajá (73,4%), acerola (69,6%), graviola (69,1%), mamão (52,4%), manga (49,8%), maracujá (44,1%), melancia (39,4) e banana (37,4%).

Além disso, ocupa o segundo lugar na produção de abacaxi (30,1%), goiaba (21,1%), limão (11,4%) e laranja (6,1%) (IBGE, 2014)

O mercado de polpa de frutas congeladas é bastante diversificado e, de maneira geral, está dividido em dois principais segmentos:

- aqueles que compram a polpa para venda direta ao consumidor – bares, restaurantes, lanchonetes, supermercados etc.; e
- aqueles que incorporam a polpa em outros produtos, como laticínios, indústrias de sucos e sorvetes etc.

7.6.2 Estratégia Competitiva e de Comercialização

Fundamento técnico: Estratégia Competitiva é a busca de uma posição competitiva favorável em uma arena onde ocorre a concorrência. A estratégia competitiva visa estabelecer uma posição lucrativa e sustentável diante das forças que determinam a concorrência.

NOSSA ESTRATÉGIA COMPETITIVA

Os diferenciais competitivos em relação a nossa concorrência

- No produto:
 - Qualidade e diversificação de mix;
 - Padronização de embalagem;
 - Implementação do código de barra nas embalagens dos produtos.
- No preço e forma de pagamento:
 - A prática de descontos de acordo com o volume de vendas;
 - Programação anual de promoções de vendas ao varejo;
 - Aceitação de cartões de crédito e outras formas de pagamento.



- Na comunicação publicitária:
 - Propaganda institucional e promocional na Rádio da região;
 - Folders;
 - Internet (mídias sociais e, na evolução do negócio, a criação de um site)
 - Divulgação “boca à boca”, através dos associados, da comunidade e à medida que a escala do nível de satisfação for sendo obtida, pelos próprios clientes.
- Na força de venda e canais de distribuição:

- O processo de comercialização será desenvolvido por um setor da organização que, inicialmente, contará com um consultor de vendas, responsável pelo contato com os principais canais de distribuição, dentre eles: bares, restaurantes, lanchonetes, indústrias de laticínio, indústria de sucos, indústria de doces e sorvetes, supermercados e o processo de acompanhamento das chamadas públicas do PAA.

- Haverá o investimento em um meio de transporte próprio para a distribuição do produto, vale salientar que por tratar-se de produto perecível deve ser transportado sob condições ideais de temperatura.

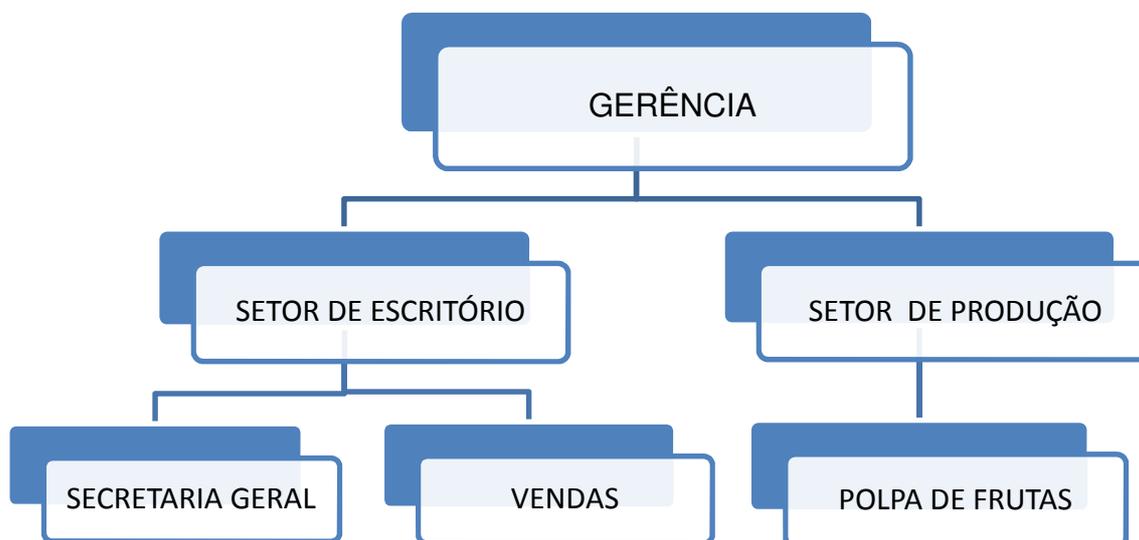
8.0 Estudo organizacional

8.1. Modelo de gestão

Princípios gerais de gestão adotados no planejamento

- Polivalência: haverá as especializações, contudo e dependendo da situação, todos podem ajudar em qualquer das competências;
- Hierarquização: Apesar de todos os sócios serem donos do negócio, contudo, quando da participação nas escalas de serviço, deverão obediência às normas do regimento interno da empresa;
- Aproveitamento interno: as equipes de trabalho, inicialmente, serão construídas com os próprios sócios, portanto, não serão contratados colaboradores externos nos primeiros anos da atividade do negócio;
- Objetividade: as equipes de trabalho deverá verticalizar ou focar sua maior atenção na obtenção dos resultados finalistas.

8.2 Organograma da empresa



8.3 Competências departamentais

8.3.1 Compete à Gerencia

- Comandar, liderar e motivar todas as equipes de trabalho;
- Planejar as metas gerais de produção e vendas;
- Estabelecer e conservar o modo padrão de organização de cada setor;
- Acompanhar e controlar o desempenho das atividades rotineiras;
- Acompanhar o atingimento das metas;
- Realizar a comunicação entre a empresa e a direção da associação.

8.3.2. Compete ao Setor de Escritório:

Secretaria Geral

- Fazer a função recepção;
- Acompanhar e realizar as operações de informática;
- Realizar o processo de compra, logística de recebimento, guarda e distribuição de estoque;
- Fazer a guarda e o controle do fluxo de documentos;



-
- Fazer o faturamento, contas a pagar e receber;
 - Colaborar na função cobrança;
 - Auxiliar no processo de controle e informação ao contador;
 - Fazer orçamentos e emissões de relatórios financeiros;
 - Acompanhar os custos.

Vendas:

- Planejar, executar e acompanhar as ações de vendas nos mercados público e aberto de acordo com as metas estabelecidas;
- Prospectar novos negócios;
- Acompanhar as licitações públicas;
- Colaborar nas ações de divulgação do negócio;
- Acompanhar as entregas;
- Fazer o pós venda;
- Preparar relatórios de vendas para a gerência.

8.3.3 Compete ao Setor de Produção

Polpa de frutas:

- Organizar e zelar pelas áreas internas de produção;
- Realizar as práticas de boas maneiras no processo de produção;
- Realizar com qualidade e profissionalismo às operações de beneficiamento dos produtos;
- Colaborar no traslado e guarda da matéria-prima e produto acabado;
- Fazer o controle de qualidade.
-

8.4 Controles internos de gestão

→ Será construído e aprovado em Assembléia Geral Extraordinária o Regimento Interno da Unidade de Beneficiamento de Polpa de Frutas.

→ Haverá, inicialmente, a implementação de controles informatizados simplificados, posteriormente, à medida que a consolidação do negócio se realize, será implementado um sistema de gestão especializado e apropriado ao porte e ao tipo de negócio (software).

8.5 Política de pessoal adotada no planejamento

Princípio Geral

“A discussões e decisões que conduzirão à seleção de pessoal que formarão as equipes titulares e as complementares serão com todos os associados e deverá, periodicamente, ser posta em reavaliação de modo a evitar, a medida do possível, a formação de conflitos que possam colocar em risco os resultados do negócio”.

8.6 Quantificação e distribuição por equipe de trabalho

O quadro abaixo foi mensurado em acordo a demanda prevista para os primeiros anos de atividade e a capacidade instalada de produção, contudo, para suprir as necessidades eventuais, turno extra de trabalho e outras ocorrências, serão capacitados mais duas equipes.

| EQUIPE BÁSICA DE TRABALHO | | | |
|---------------------------|------------|---------------------|---------------------------|
| Nº | Setores | Nº de colaboradores | Observação |
| 01 | Gerência | 01 | Selecionado na comunidade |
| 02 | Escritório | 02 | Secretaria geral e vendas |
| 03 | Produção | 04 | Todos da associação |

Total de colaboradores por equipe básica: 07 (sete)

Total de colaboradores que serão capacitadas: 03 (três) equipes, totalizando 21 (vinte e um) associados.

8.7 Métodos de seleção e pagamento dos associados

Método de Seleção

Procedimento-01

Avaliação e definição das habilidades e experiências necessárias para cada função.

Procedimento-02

Levantamento individual das habilidades dos associados, classificando-os de acordo com a qualidade de trabalho projetado para o início das atividades da unidade de produção.

Procedimento-03

Seleção do quadro funcional do negócio e comunicação para todos os associados da decisão.

Método de Pagamento aos Sócios Produtores e Escalados nas Equipes de Trabalho na Unidade de Beneficiamento

Política geral para as equipes da unidade de beneficiamento: evitar, somente em caso excepcional, o voluntariado, com isso, a relação de trabalho permitirá um grau de profissionalismo maior e em acordo ao atingimento das metas da empresa.

1ª forma: o pagamento ou repasse aos sócios produtores da matéria prima adquirida (frutas) para o beneficiamento;

2ª forma: ao final do exercício anual e em Assembléia Geral Ordinária, havendo sobras no exercício das operações financeiras da unidade de beneficiamento, aprovará o encaminhamento a ser feito, em caso de divisão das sobras deverá ser feita proporcionalmente à produção entregue de cada sócio;

3ª forma: (sócios escalados na operacionalização da unidade de beneficiamento)

- Escritório: um valor de acordo com as horas trabalhadas;
- Gerência: um valor por hora trabalhada, contudo, quando o ponto de equilíbrio for alcançado, será definido um fixo e um percentual de acordo com a produtividade;
- Auxiliares de Produção: por hora trabalhada;
- Consultor de vendas: um valor proporcional às horas trabalhadas, contudo, quando o negócio começar a lucra (após o atingimento do ponto de equilíbrio), será definido uma comissão de vendas.

Nota explicativa: a política salarial foi discutida e aprovada fundamentada na necessidade de construção e controle do caixa, portanto, em função da necessidade de capital de giro inicial.

9.0 Estudo da Produção

Avaliação de produtividade fabril

(índice de utilização da capacidade instalada de produção com os associados)

Após avaliação da capacidade de produção atual dos sócios da fruta in natura, produção da polpa atual e ação comercial, ficou acordado que ao final do primeiro ano de atividade fabril será atingido um nível de 80% da capacidade instalada de produção.

a 100% da capacidade instalada de produção

- Produção à 100% da capacidade instalada de produção: 35 kg/ hora x 8 horas /dia = 280 kg polpa/ dia x 20 dias = 5.600 kg/mês x 10 meses =

56.000 kg /ano

a 80% da capacidade instalada de produção

- Produção à 80 % da capacidade instalada = 80% * 56.000 kg =

44.800 kg /ano

9.1 Quadro comparativo da produção antes e depois de instalado o projeto

| Nº | Especificação do Produto | Estimativa de produção antes de instalado o projeto (Kg) | Estimativa depois de instalado o projeto (Kg) |
|----|--------------------------|---|--|
| 01 | Polpa de Cajá | 940 | 4.480 |
| 02 | Polpa de Maracujá | 1.881 | 8.960 |
| 03 | Polpa de Goiaba | 1.881 | 8.960 |

| | | | |
|--|-------------------|-------|--------|
| 04 | Polpa de Graviola | 940 | 4.480 |
| 05 | Polpa de Manga | 1.881 | 8.960 |
| 06 | Polpa de Acerola | 1.881 | 8.960 |
| | TOTAL | 9.408 | 44.800 |
| INCREMENTAÇÃO DE 400% DA PRODUÇÃO ATUAL | | | |

9.2 Estima de produção média nos dois primeiros anos

9.2.1 Estimativa de participação na produção dos sócios e não sócios para o ano (2016)

| Nº | Especificação do Produto | Estimativa de produção dos associados (Kg) | Estimativa de compra externa (Kg) |
|--|--------------------------|--|-----------------------------------|
| 01 | Polpa de Cajá | 3.136 | 1.344 |
| 02 | Polpa de Maracujá | 6.272 | 2.688 |
| 03 | Polpa de Goiaba | 6.272 | 2.688 |
| 04 | Polpa de Graviola | 3.136 | 1.344 |
| 05 | Polpa de Manga | 6.272 | 2.688 |
| 06 | Polpa de Acerola | 6.272 | 2.688 |
| | TOTAL | 31.360 | 13.440 |
| Índice de participação da produção dos sócios: 70% | | | |

9.3 Avaliação do nível de tecnologia e profissionalismo para o negócio

Em discussão com o grupo foi avaliado e aprovado o seguinte nível de tecnologia e profissionalismo, considerando variáveis, como: sustentabilidade, capacidade instalada de produção, escala de produção nos dois primeiros anos, custos, eficiência operacional e qualidade do produto final.

- Utilização de energia solar: investimento com retorno em dois anos, capacidade de redução em 50% do custo, manutenção próximo ao custo zero, garantia de fornecimento de energia e utilização de energia limpa (ecologicamente correto).
- Utilização das EPI's e treinamento com boas práticas de fabricação;
- Certificação de qualidade: desenvolver um trabalho no sentido de obter uma certificação de qualidade; essas certificações asseguram que os produtos possam ser comercializados em todo o território nacional.

9.4 Estrutura & Localização:

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 200m², que será distribuída entre o escritório, áreas de apoio (banheiros para os empregados, cozinhas, almoxarifado etc.) e área de produção. Esta última deve possuir espaço para a recepção e seleção da matéria-prima, um depósito para a maturação e estocagem, sala de preparo e seleção, sala de processamento, área para embalagem, área para armazenamento do produto final e um pequeno espaço para análise dos produtos. A fábrica deve ser construída em local que disponha de água potável em abundância e onde haja disponibilidade das matérias-primas. Além disso, é importante seguir alguns padrões de instalação que devem ser adaptados à realidade de cada local:

A- Iluminação e ventilação: O local deve possuir boa iluminação, ventilação e as janelas devem ser teladas para evitar insetos. As luminárias devem ter proteção contra quebra das lâmpadas. O local também deverá receber luz natural;

B- Piso da área de processamento: O piso deve ser resistente, de fácil lavagem, antiderrapante e apresentar declive de 1% a 2%, em direção aos drenos ou ralos telados ou tampados. O piso deverá ser revestido de material resistente, impermeável (piso de cerâmica ou piso de cimento são os mais recomendados);

C- Paredes e teto da sala de processamento: A sala de processamento deve ser fechada, as paredes azulejadas ou revestidas com resina lavável e atóxica, e de cor clara.

D- Parede deve ter pelo menos 2m de altura, lisa, de preferência em azulejo branco, podendo ser também em cimento;

9.5 Descrição do processo de fabricação



PROCEDIMENTO DETALHADO DO PROCESSO DE FABRICAÇÃO

Procedimento-01

Recebimento das matérias-primas

Na recepção, as frutas devem ser pesadas e selecionadas quanto ao seu ponto de maturação. Essa etapa deve ser anotada para acompanhamento do processo e as frutas sem condição de despulpamento devem ser dispensadas neste momento. As frutas podem ser recebidas em caixas, em sacos ou a granel. Dependendo da época do processamento, durante o pico de safra, por exemplo, pode ser necessário armazenar as frutas por algum tempo, e, sempre que possível, sob refrigeração (entre 5°C e 12°C, a depender da fruta), até que se possa iniciar o processo de produção. A temperatura elevada é prejudicial à manutenção da qualidade da fruta. Caso isso não seja possível, deve-se manter as frutas em local seco, ventilado, prevenindo-se a entrada de insetos e roedores no local de armazenamento, para que as frutas não se estraguem.

Procedimento-02

Lavagem

No início do processo de limpeza, procede-se a uma pré-lavagem das frutas com água limpa, para retirar a maior parte da terra aderida. Após essa etapa, as frutas devem ser imersas em água clorada, por 20 a 30 minutos, utilizando-se uma solução de água sanitária, na proporção de 1 a 2 colheres das de sopa para cada 2 L de água, correspondendo a, aproximadamente, 50 a 100 ppm de cloro livre. A solução deve ser trocada, com frequência, a cada 400 ou 500 kg de fruta (dependendo do tipo escolhido e da quantidade de sujeira aderida). A lavagem das frutas pode ser feita em lavadores de aço inoxidável, disponíveis no mercado, ou manualmente, em tanques, que podem ser de aço inoxidável, de PVC, ou construídos em alvenaria e revestidos com azulejos ou resina epóxi. De acordo com o tipo de fruta, recomenda-se usar escovas macias ou agitar a água, para melhorar a eficiência da limpeza.

Procedimento-03

Seleção

Após a operação de lavagem, a seleção é uma etapa muito importante, pois é ela a responsável pela classificação final da fruta que será processada. Nesta seção as frutas são expostas sobre mesas ou esteiras apropriadas, onde são avaliadas quanto à maturação, firmeza, machucaduras, defeitos causados por fungos, roedores e insetos. São retiradas todas as frutas que venham a comprometer a qualidade do produto final e as frutas sadias são separadas das frutas estragadas, todos os materiais estranhos como folhas, caules e

pedras devem também ser retirados. Para se obter um produto final de qualidade, a seleção da matéria-prima deve ser rigorosa e executada por pessoas treinadas, que saibam descartar os produtos que não estejam uniformes. Nessa etapa, é importante uma boa iluminação no ambiente.

Procedimento-04

Preparo

Algumas frutas exigem uma preparação prévia ao despulpamento (descasque, retirada de talos, retirada de sementes). A mesa de preparo deve ser construída em aço inoxidável e atender às normas do Ministério da Agricultura, além de permitir o preparo das frutas de forma cômoda. Após o preparo, as frutas são levadas ao despulpamento ou prensagem.

Procedimento-05

Descascamento e Corte

Para que se possa avaliar o rendimento da produção e o controle da mão-de-obra utilizada, as frutas selecionadas e lavadas devem ser novamente pesadas, antes do descascamento, anotando-se os dados obtidos. O descascamento, manual ou mecânico, varia com o tipo de fruta a ser processada. Algumas frutas como a manga e o mamão, precisam ser descascadas com facas de aço inoxidável. Outras, como o abacaxi, precisam, além de descascadas, serem também cortadas. É aconselhável que a manipulação das frutas seja feita em mesas limpas, de aço inoxidável ou de madeira revestida com fórmica. Nessa etapa, retiram-se, também, as sementes e os caroços, como os do pêssego, da ameixa e do mamão, entre outros. Após a lavagem, frutas como a goiaba e a acerola seguem, direto, para o despulpamento. Os resíduos devem ser recolhidos em latões, que devem ser mantidos fechados e esvaziados, continuamente, para evitar a presença de insetos.

Procedimento-06

Despulpamento

É o processo utilizado para extrair a polpa da fruta do material fibroso, das sementes e dos restos de cascas. Conforme a fruta escolhida, o despulpamento deve ser precedido da trituração do material em desintegrador ou liquidificador industrial, como no caso da banana e do abacaxi. Nessa etapa, as despulpadeiras (de aço inoxidável e providas de peneiras de diversos tamanhos de furos) são os equipamentos mais utilizados. As peneiras podem ser substituídas de acordo com a fruta que será processada. Esse processo consiste em fazer com que a fruta passe, descascada ou não, inteira ou já desintegrada, pela despulpadeira. A polpa deve ser recolhida em baldes limpos (de aço inoxidável ou de PVC) pela parte de baixo do equipamento, e os resíduos sólidos, pela frente do mesmo.

Procedimento-07

Acondicionamento

A polpa extraída é acondicionada, manualmente, em sacos de plástico ou colocada num equipamento chamado dosadora, que serve para encher a embalagem em quantidades previamente definidas. Existem dosadoras, também, nas versões automática e semi-automática. As embalagens mais utilizadas são sacos de plástico de polietileno, com capacidade para 100 mL ou 1.000 mL. Após o envase, esses sacos são fechados a quente, com seladora manual e em seguida levados para o congelamento.

Devem constar as seguintes informações no rótulo da embalagem:

- Denominação: polpa seguida do nome da fruta.
- Quantidade em gramas (g).
- Data de fabricação.
- Prazo de validade.
- Expressões: 100% integral (caso o produto não possua qualquer aditivo), não-fermentado e não-alcoólico.
- Denominação: Indústria Brasileira e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.
- Nome e endereço da empresa, CNPJ e inscrição estadual.

Procedimento-08

Congelamento

Na produção de polpa congelada, o produto não é submetido a nenhum outro tratamento visando à inibição de reações químicas e enzimáticas e/ou redução da atividade de microorganismos que possam levar a perda de qualidade. Portanto, o congelamento deve ser feito o mais rápido possível, para manter as características da fruta fresca. Existem várias maneiras de fazer o congelamento. O uso de freezer, do tipo doméstico e câmaras de congelamento. A temperatura recomendada para o congelamento de polpa é na faixa de $23 \pm 5^{\circ}\text{C}$ negativos; no entanto, o tempo necessário para abaixar a temperatura do produto para 5°C negativos não deve ultrapassar 8 horas. Essa temperatura deverá atingir cerca de 18°C negativos em um tempo máximo de 24 horas e deverá ser mantida durante todo o tempo de armazenamento e transporte até o momento do consumo.

Procedimento-09

Armazenamento

A polpa deve ser mantida congelada até o momento do consumo. A temperatura recomendada para armazenamento, em câmaras frigoríficas, varia de -18°C a -22°C . Também podem ser utilizados freezers domésticos, cuja temperatura interna varia de -8°C a -10°C , exigindo-se que o produto seja comercializado com maior rapidez, por causa do tempo de vida útil menor. Nessa etapa, também deve ser observada a quantidade de produto no interior da câmara ou do freezer, para que não seja excessiva, permitindo boa circulação do ar entre as paredes de seus compartimentos e entre as embalagens.

Existem outros procedimentos importantes no processo produtivo, veja abaixo:

- Controle de estoque de matéria-prima – As frutas a serem processadas não devem ficar sem refrigeração por longos períodos. Elas devem ser acondicionadas em caixas de plástico de fácil higienização. Todo o estoque armazenado deve ser claramente identificado (data, lote, quantidade e hora). O empreendedor poderá utilizar o recurso de resfriamento através de câmaras frias, porém, esse processo somente será viável para volumes expressivos de estoque, o que poderá tornar os custos muito altos e inviabilizar o negócio. Recomenda-se estudo cuidadoso a respeito desse assunto, caso seja de interesse do empresário. A alternativa mais viável para esse negócio é a programação de compra de frutas (da época) de acordo com as sazonalidades regionais.
- Controle de contaminação cruzada – Não deve haver cruzamento de matéria-prima com produto acabado, para que este último não seja contaminado com microrganismos típicos das matérias-primas, que podem causar a perda de todo o material processado.
- Limpeza de ambientes – Diariamente, deve haver procedimento para sanitização das áreas de processamento (paredes, pisos, tetos, entre outros), assim como todo o ambiente da agroindústria. O lixo deve ser colocado em lixeiras com tampas e em sacos de plástico, devendo ser retirado, diariamente, da agroindústria, quantas vezes forem necessárias.
- Controle de pragas – Deve-se fazer o controle permanente e integrado de pragas nas áreas externa e interna da agroindústria, por meio da vedação correta de portas, janelas e ralos. Ninhos de pássaros devem ser removidos dos arredores do prédio da agroindústria, sendo proibido o trânsito de qualquer animal nas proximidades das instalações.
- Registros e controles – A organização é a mola-mestra para o sucesso do empreendimento, seja qual for o porte do estabelecimento. Registros e documentos adequados possibilitam, muitas vezes, a resolução rápida de um problema que se mostraria insolúvel, caso não fossem efetuados controles sobre a dinâmica de produção. Cada procedimento de produção deve ser anotado numa ou mais planilhas, para facilitar a localização de qualquer etapa do processamento, quando necessário. Outras observações, como interrupções e modificações eventuais ocorridas durante o processamento, também devem ser registradas.

Uma fábrica de polpa de frutas congelada deve atender aos padrões estabelecidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). É importante que se perceba que esses padrões existem para que se possa produzir alimentos com qualidade e segurança.

9.6 Capacitações:

Foram projetadas três capacitações, assim discriminadas:

9.5.1. Gestão do negócio

A ação de capacitação objetiva fortalecer a condução dos negócios de forma competitiva, com técnicas de gestão e comercialização.

9.5.2. Processamento de frutas e Segurança Alimentar

A ação objetiva criar competências para aplicação de boas práticas nos processos de manipulação e produção de alimentos seguros, atendendo as normas no setor de alimentação.

9.7 Orçamento para assessoria técnica ao empreendimento

1ª- ETAPA: Cadastramento e organização:

- . Organização do grupo de produtores,
- . Identificação das potencialidades de produção atual e futura.
- . Recepção de produtos e adequação nos serem processados

Valor parcial = 100 horas técnica x 80,00 = R\$ 8.000,00

2ª- ETAPA: Beneficiamento de produtos:

- . Acompanhamento de todas as fases de processamento das frutas e transformação em Polpa.
- . Envazamento e congelamento.
- . Aspectos referentes a Segurança Alimentar.
- . Registros legais necessários

Valor parcial = 240 horas técnicas x 80,00 = R\$19.200,00

3ª ETAPA: Aspectos Gerenciais de Comercialização

- . Controle de Custos e Receitas
- . Formação e controle de estoques
- . Definição de preços de venda.

. Cadastro de Clientes potenciais

. Marketing

Valor parcial = 280 horas técnicas x 80,00 = R\$11.200,00

TOTAL DO ORÇAMENTO..... R\$ 38.682,00

Composição da Hora técnica:

1. VISITA/ MÊS = 2

2. DURAÇÃO POR VISITA = 2,5 horas

3. HORA/ MÊS = 5 x 8 hs = 40 horas

4. CUSTO POR HORA = 80,00

4.1. Hora técnica = R\$ 56,00

4.2. Outros custos (deslocamento, estadia)

R\$ 24,00 / hora (30 % v. da hora)

5. CUSTO /MÊS COM ASSESSORIA

R\$ 3.200,00.

10 ANÁLISE FINANCEIRA

10.2 Orçamento do projeto:

| ORÇAMENTO DETALHADO DO PROJETO | | | |
|---------------------------------------|---|-------------------|-------------------|
| ITENS | DESCRIÇÃO | QUANTIDADE | VALOR |
| 1 | Despolpadeira capacidade 100kg/hora | 1 | 8.700,00 |
| 2 | Balança cap. 100 kg | 1 | 1.250,00 |
| 3 | Dosadora e Seladora de polpa de frutas | 1 | 1.050,00 |
| 4 | Freezers 2 portas capacidade 500 litros | 1 | 4.278,00 |
| 5 | Mesa de inox para manuseio de frutas | 1 | 3.600,00 |
| 6 | Liquidificador industrial | 1 | 1.500,00 |
| 7 | Tanque em aço inox p/ lavagem de frutas | 1 | 2.600,00 |
| 8 | Utensílios diversos | | 2.258,00 |
| 9 | Jato p/ lavagem e limpeza | 1 | 280,00 |
| 10 | kit energia solar fotovoltaico | 1 | 48.800 |
| 11 | Veículo refrigerado | 1 | 90.000,00 |
| 12 | kit escritório e dois arcondicioanados | | 5.000,00 |
| 13 | Construção predial da agroindustria | | 140.073,38 |
| 14 | Capacitação | 3 | 3.040,00 |
| 15 | Assistência técnica | | 38.692,42 |
| | Total | | 351.121,80 |

10.2.1 Valor do investimento e fontes de recursos



| DESCRIÇÃO INVESTIMENTOS | | | | | | |
|---|------|-----|------------|------------|--------------------------|------------------------------------|
| Especificação | Unid | Qtd | R\$ Unit | R\$ Total | Fonte Financeira | Valor total por fonte financiadora |
| Construção da agroindústria | Unid | 1 | 140.073,38 | 140.073,38 | São José | 280.897,44 |
| Caminhão baú refrigerado | Unid | 1 | 78.325,64 | 78.325,64 | | |
| Kit escritório c/ ar condicionado | Unid | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 | | |
| Freezers 2 portas capacidade 500 litros | Unid | 1 | 4.278,00 | 4.278,00 | | |
| Mesa Industrial Aço Inox 1,50 X 70 | Unid | 1 | 3.600,00 | 3.600,00 | | |
| Liquidificador Industrial Inox 2 Litros de Alta Rotação - 110v | Unid | 1 | 1.500,00 | 1.500,00 | | |
| Tanque em aço inox p/ lavagem de frutas | Unid | 1 | 2.600,00 | 2.600,00 | | |
| Utensílios diversos | Unid | | 2.258,00 | 2.258,00 | | |
| Capacitação | Unid | 3 | 1.013,13 | 3.040,00 | | |
| Jato p/ lavagem e limpeza | Unid | 1 | 280,00 | 280,00 | | |
| Balança cap. 100 kg | Unid | 1 | 1.250,00 | 1.250,00 | | |
| Assistência técnica | Unid | 1 | 38.692,42 | 38.692,42 | | |
| Despolpadeira capacidade 100 kg/hora | Unid | 1 | 8.700,00 | 8.700,00 | | |
| Dosadora semi automática e seladora manual 20 cm de polpa de frutas | Unid | 1 | 1.250,00 | 1.250,00 | | |
| Kit de energia fotovoltaico | | 01 | 25.162,18 | 25.162,18 | Contrapartida patrimônio | 35.112,18 |
| Terreno | Unid | 01 | 35.112,18 | 35.112,18 | | |

| | | | | | | |
|-------|--|--|--|------------|--|------------|
| Total | | | | 351.121,80 | | 351.121,80 |
|-------|--|--|--|------------|--|------------|

VALOR DA CONTRA PARTE(R\$) = 70.224,36

10.2.3 Bens para composição da contrapartida de patrimônio

- 1- Tanque central armazenamento e distribuição d'água para a irrigação
- 2- Unidade para compostagem e produção de húmus de minhoca
- 3- Casa para polpa de frutas e tempero
- 4- Acessórios da atual fabricação artesanal de polpa de frutas

10.3 Estimativa de receita média anual (antes e depois de instalado o projeto)

Nota explicativa: a memória de cálculo está em anexo.

10.3.1 Situação sem o projeto

Quadro da produção antes de instalado o projeto

| SITUAÇÃO SEM O PROJETO | | | | |
|-------------------------------|--------------------------|--|-----------------|-------------------|
| Nº | Especificação do Produto | Estimativa de produção antes de instalado o projeto (Kg) | Preço médio R\$ | Receita média R\$ |
| 01 | Polpa de Cajá | 940 | 3,60 | 3.384 |
| 02 | Polpa de Maracujá | 1.881 | 3,60 | 6.771 |
| 03 | Polpa de Goiaba | 1.881 | 2,50 | 4.702 |
| 04 | Polpa de Graviola | 940 | 3,60 | 3.384 |
| 05 | Polpa de Manga | 1.881 | 2,50 | 4.702 |
| 06 | Polpa de Acerola | 1.881 | 2,50 | 4.702 |
| | TOTAL | 9.408 | | 27.645 |

10.3.2 Demonstrativo de resultado sem o projeto (planilha eletrônica)



DEMONSTRATIVO DE RESULTADO- DRE

RECEITA ANUAL

| ITEM | DESCRIÇÃO | VALOR- R\$ |
|------|-----------------|------------|
| 1 | POLPA DE FRUTAS | 27.645,00 |
| | TOTAL | 27.645,00 |

CUSTO VARIÁVEL

| | | |
|---|--------------------|-----------|
| 1 | MATÉRIA PRIMA | 14.976,00 |
| 2 | MÃO DE OBRA DIRETA | 2.721,60 |
| 3 | IMPOSTOS | 1.807,70 |
| 4 | ENERGIA | 1.260,00 |
| 5 | ÁGUA | 288,00 |
| 6 | MANUTENÇÃO | 482,90 |
| 7 | DEPRECIAÇÃO | 216,30 |
| 8 | TRANSPORTE | 1.200,00 |
| | TOTAL | 22.952,50 |

CUSTO FIXO

| | | |
|---|--------------------------|-----------|
| 1 | SALÁRIO E ENCARGOS FIXOS | - |
| 2 | CONTADOR | |
| 3 | DESPESAS GERAIS | 1.600,00 |
| 4 | PROPAGANDA | |
| 5 | TELEFONE/INTERNET | 400,00 |
| | TOTAL | 2.000,00 |
| | CUSTO TOTAL | 24.952,50 |

RESULTADO

| | | |
|---|-----------------------|----------|
| 1 | LUCRO LIQUIDO | 2.693,50 |
| 2 | PREJUÍZO ANUAL | |



10.4 Situação com o projeto

Quadro da produção depois de instalado o projeto

| SITUAÇÃO COM O PROJETO | | | | |
|-------------------------------|--------------------------|--|-----------------|-------------------|
| Nº | Especificação do Produto | Estimativa de produção antes de instalado o projeto (Kg) | Preço médio R\$ | Receita média R\$ |
| 01 | Polpa de Cajá | 4.480 | 3,60 | 16.128,00 |
| 02 | Polpa de Maracujá | 8.960 | 3,60 | 31.360,00 |
| 03 | Polpa de Goiaba | 8.960 | 2,50 | 22.400,00 |
| 04 | Polpa de Graviola | 4.480 | 3,60 | 16.128,00 |
| 05 | Polpa de Manga | 8.960 | 2,50 | 22.400,00 |
| 06 | Polpa de Acerola | 8.960 | 2,50 | 22.400,00 |
| | TOTAL | 44.800 | | 130.816,00 |

10.4.1 Demonstrativo de resultado com o projeto (planilha eletrônica)



DEMOSTRATIVO DE RESULTADO- DRE

RECEITA ANUAL

| ITEM | DESCRIÇÃO | VALOR- R\$ |
|------|-----------------|------------|
| 1 | POLPA DE FRUTAS | 130.816,00 |
| | TOTAL | 130.816,00 |

CUSTO VARIÁVEL

| | | |
|---|--------------------|-----------|
| 1 | MATÉRIA PRIMA | 49.920,00 |
| 2 | MÃO DE OBRA DIRETA | 9.072,00 |
| 3 | IMPOSTOS | 22.692,32 |
| 4 | ENERGIA | 4.200,00 |
| 5 | ÁGUA | 960,00 |
| 6 | MANUTENÇÃO | 1.609,78 |
| 7 | DEPRECIAÇÃO | 721,26 |
| 8 | TRANSPORTE | 4.000,00 |
| | TOTAL | 93.175,36 |

CUSTO FIXO

| | | |
|---|--------------------------|------------|
| 1 | SALÁRIO E ENCARGOS FIXOS | - |
| 2 | CONTADOR | 7.200,00 |
| 3 | DESPESAS GERAIS | 3.600,00 |
| 4 | PROPAGANDA | 3.000,00 |
| 5 | TELEFONE/INTERNET | 1.800,00 |
| | TOTAL | 15.600,00 |
| | CUSTO TOTAL | 108.775,36 |

RESULTADO

| | | |
|---|-----------------------|-----------|
| 1 | LUCRO LIQUIDO | 22.040,64 |
| 2 | PREJUÍZO ANUAL | |

Projeção do Fluxo de Caixa para 10 anos sem o projeto

| PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA PARA 10 ANOS | | | | | | | | | | | |
|--|---|-----------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|----------|
| Ano | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Receita | | 27.645,00 | 28474 | 29329 | 30208 | 31115 | 32048 | 33010 | 34000 | 35020 | 36070,45 |
| Total | | 27.645,00 | 28474 | 29329 | 30208 | 31115 | 32048 | 33010 | 34000 | 35020 | 36070,45 |
| Despesas | | | | | | | | | | | |
| Custo variável | | 24.952,00 | 25326 | 25706 | 26092 | 26483 | 26880 | 27284 | 27693 | 28108 | 28529,87 |
| Custo fixo | | 2.000,00 | 2030 | 2060,5 | 2091 | 2123 | 2155 | 2187 | 2219,7 | 2253 | 2286,78 |
| Investimento | | | | | | | | | | | |
| Total | | 24.952,50 | 27356 | 27767 | 28183 | 28606 | 29035 | 29470 | 29913 | 30361 | 30816,65 |
| Resultado liqui | | 2.692,50 | 1118 | 1562 | 2025 | 2509 | 3013 | 3539 | 4087,3 | 4658,6 | 5253,808 |

Projeção do Fluxo de Caixa para 10 anos com o projeto

| PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA PARA 10 ANOS | | | | | | | | | | | |
|--|---|------------|-----------|---------|---------|--------|--------|--------|---------|--------|----------|
| Ano | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Receita | | 130.816,00 | 134740,48 | 138783 | 142946 | 147235 | 151652 | 156201 | 160887 | 165714 | 170685,2 |
| Total | | 130.816,00 | 134740,48 | 138783 | 142946 | 147235 | 151652 | 156201 | 160887 | 165714 | 170685,2 |
| Despesas | | | | | | | | | | | |
| Custo variável | | 93.175,36 | 94572,99 | 95991,6 | 97431,5 | 98893 | 100376 | 101882 | 103410 | 104961 | 106535,8 |
| Custo fixo | | 15.600,00 | 15834 | 16071,5 | 16312,6 | 16557 | 16806 | 17058 | 17313,6 | 17573 | 17836,88 |
| Investimento (-351.121,80) | | | | | | | | | | | |
| Total | | 108.775,36 | 110406,99 | 112063 | 113744 | 115450 | 117182 | 118940 | 120724 | 122535 | 124372,7 |
| Resultado liquido | | 22.040,64 | 24333,49 | 26719,6 | 29202,1 | 31784 | 34470 | 37261 | 40163,4 | 43179 | 46312,55 |

VPL= R\$86.073,45

TIR= 1%

11.3 Ponto de equilíbrio do empreendimento:

11.3.1 Tabela de variáveis do ponto de equilíbrio

| Itens financeiros | R\$ |
|------------------------------|------------|
| Receita (A) | 130.816,00 |
| Custo variável total (B) | 93.175,36 |
| Margem de contribuição (A-B) | 37.640,64 |
| Custo fixo | 15.600,00 |

11.3.2 Cálculo do Ponto de Equilíbrio

$$PE = \text{CUSTO FIXO} / (\text{RECEITA} - \text{CUSTO VARIÁVEL}) * 100$$

$$PE = 15.600,00 / 37.640,64 * 100 = 41,4\%$$

- INDICADOR = 41,4%
- EM VALOR MONETÁRIO (R%) = $130.816,00 * 41,4\% = 54.157,82$

11.3.3 Análise do Ponto de Equilíbrio

Quanto menor for o índice do ponto de equilíbrio melhor é a condição de formação de receita para pagamento do custo total e o início de construção da lucratividade, em nosso caso, estamos com os nossos custos fixos bem dimensionados e, somente, precisaremos construir 41,4% ou R\$ 54.157,82 de nossa formação de receita para iniciarmos nossa lucratividade, portanto, um indicador muito positivo.

11.4 Indicador de lucratividade

| Itens financeiros | R\$ |
|--------------------------|------------|
| Lucro líquido | 22.040,64 |
| Receita total | 130.816,00 |

Lucratividade = (Lucro Líquido / Receita Total) x 100

Lucratividade = 16,8%

11.4.2 Análise da lucratividade

O estudo de mercado identificou que o indicador médio de lucratividade do negócio da polpa de frutas de pequeno porte no nordeste do Brasil é 20% e uma demanda com crescimento na ordem de 5% ao ano, tais fatores indicam em nosso caso que a nossa margem de lucratividade é ótima, temos que considerar que somos uma associação e futura cooperativa e que estamos pagando nossos sócios na aquisição da fruta in natura com preço justo e ainda teremos uma boa margem de sobras para levarmos para a Assembléia Geral Anual para discussão de destinação.

11.5 Indicador de Rentabilidade

| Itens financeiros | R\$ |
|--------------------------|------------|
| Lucro líquido | 22.040,64 |
| Investimento total | 351.121,80 |

Rentabilidade = (Lucro Líquido / Investimento total) x 100

Rentabilidade = (22.040,64 / 351.121,80) x 100 = 6,2 %

11.5.1 Análise da Rentabilidade

A rentabilidade é um importante indicador de desempenho de um negócio, serve para medir o potencial que o negócio tem em se pagar com base no investimento realizado em sua aquisição ou estruturação. Em nosso caso tivemos uma rentabilidade de 6,2 %, se

comparamos com a caderneta de poupança ou um CDB paga atualmente, (menos de 1% ao mês), o indicador é um resultado muito positivo.

11.6 Indicador do Prazo de Retorno do Investimento – PRI

| Itens financeiros | R\$ |
|--------------------------|------------|
| Lucro líquido | 22.040,64 |
| Investimento total | 351.121,80 |

$PRI = \text{investimento total} / \text{lucro líquido}$

$PRI = 351.121,80 / 22.040,64 = 15,8 \text{ anos.}$

11.6.1 Análise do Prazo de Retorno do Investimento – PRI

É o indicador de atratividade do negócio. Mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere tudo o que investiu no seu negócio. O PRI é obtido sob a forma de unidade de tempo. Em nosso caso tivemos um PRI de 15,8 anos, isso significa que nesse tempo haverá a recuperação do investimento, precisamos considerar que o negócio da polpa de frutas para pequenos negócios possui um prazo médio de recuperação do investimento em 12 anos, portanto, o indicador é positivo pois não podemos deixar de avaliar que 80% do investimento é subsidiado.

.

12.0 CRONOGRAMA EXECUTIVO

| ATIVIDADE | PERÍODO | | | | | |
|--|---------|-----|-----|-----|-----|-----|
| | MÊS | MÊS | MÊS | MÊS | MÊS | MÊS |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| CONSTRUÇÃO DO EMPRENDIMENTO | | | | | | |
| AQUISIÇÕES DOS ATIVOS | | | | | | |
| CAPACITAÇÃO NOS PROCEDIMENTOS DE PRODUÇÃO | | | | | | |
| CAPACITAÇÃO EM GESTÃO DO NEGÓCIO | | | | | | |
| ASSISTÊNCIA TÉCNICA RURAL - ATER | | | | | | |
| INÍCIO DAS ATIVIDADES FABRIS | | | | | | |

13.0 ANEXOS

13.1 Memória de cálculo

13.2 Revisão ambiental

13.3 Orçamentos de ativos

13.4 Ata de validação

13.5 Documentações

ANEXO I

MEMÓRIA DE CÁLCULO

Capacidade instalada de produção

- Uma despoldadeira com capacidade de processar 100 kg de frutas hora:

Rendimento médio = a cada 100 kg de frutas produção de 35 kg polpa

- Sistema de trabalho: turno de 8 horas / dia x 20 dias/ mês
- Produção à 100% da capacidade instalada de produção: 35 kg/ hora x 8 horas /dia = 280 kg polpa/ dia x 20 dias = 5.600 kg/mês x 10 meses = 56.000 kg /ano
- Produção à 80 % da capacidade instalada = 80% * 56.000 kg = 44.800 kg /ano

DISTRIBUIÇÃO DA RECEITA POR PRODUTO À 80% DA CAPACIDADE INSTALADA

- . Polpa de cajá – (10%). = 4.480 x 3,6 = R\$ 16.128,00
- . Polpa de Graviola- (10%) = 4.480 x 3,60 = R\$ 16.128,00
- . Polpa de Maracujá – (20%) = 8.960 x 3,50 = R\$ 31.360,00
- . Polpa de Acerola – (20%) = 8.960 x 2,50 = R\$ 22.400,00
- . Polpa de Goiaba – (20%) = 8.960 x 2,50 = R\$ 22.400,00
- . Polpa de Manga – (20%) = 8.960 x 2,50 = R\$ 22.400,00
- Total das Receitas (100%) = 44.800 kg = R\$ 130.816,00

Estimativa dos custos

- Matéria prima (fruta in natura)
- 1 . Cajá - 12.800 kg x 0,70 = R\$ 8.960,00
 - 2 . Graviola - 12.800 kg x 0,60 = R\$ 7.680,00
 - 3 . Maracujá - 25.600 kg x 0,40 = R\$ 10.240,00

4 . Acerola - 25.600 kg x 0,30 = R\$ 7.680,00

5. Goiaba - 25.600 kg x 0,30 = R\$ 7.680,00

6. Manga - 25.600 kg x 0,30 = R\$ 7.680,00

Total (A)..... = R\$ 49.920,00

- Mão-de-obra (prestação de serviços) = 8 h/dia x 20 dias = 160 h/mês

160 horas / 6 pessoas = 27 horas / pessoa /mês x 10 meses= 270 horas

Valor da hora: Salário mínimo = 882,00 / 160 horas/mês = 5,60

6 x 270 horas = 1.620 horas x 5,60 = Total (B)... R\$ 9.072,00

- Impostos: (ISS)

Alíquota de 5 % x 9.072,00 = Total (C)..... R\$ 453, 60

ICMs... 17 % = R\$ 22.238,72

Total..... R\$ 22.692,32

- Energia: (estimativa)

Consumo médio/ mês = 1.200 kw x R\$ 0,45 / kw = 420,00

Total (D) = R\$ 4.200,00 / ano

- Água: (estimativa)

Valor médio = R\$ 80,00 / mês x 12 meses = Total R\$ 960,00 / ano

- Manutenção:

Máquinas e equipamentos: 160.978,00 x 1,0 % = 1.609,78

- Depreciação:

Construção Civil: 140.073,28 x 0,04 % = 560,29

Maquinas e equipamentos: 160.978,00 x 0,10 % = 160,97

- Material secundário (estimativa)

Diversos: (expediente, embalagens, limpeza) = R\$ 650,00 ao ano

RESUMO DOS CUSTOS:

1. Matéria prima - R\$ 49.920,00
2. Mão-de-obra- R\$ 9.072,00
3. Impostos.....R\$ 22.692,32
4. Energia R\$ 4.200,00
5. Água.....R\$ 960,00
6. Manutenção.....R\$ 1.609,78
7. Depreciação....R\$ 721,26
8. Material div.....R\$ 650,00

Projeção do Fluxo de Caixa para 10 anos

Indicadores financeiros

Pesquisa do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos - Dieese mostra que houve uma alta de preços de janeiro a dezembro de 2015 da polpa de frutas variou entre 2% e 6%.

Estabelecemos como índice de ajuste médio anual para o preço da polpa de frutas o indicador médio de 3,0% ao ano.

Um estudo da CNI (Confederação Nacional das Indústrias) mostra que o aumento dos custos em 2015 foi inferior ao reajuste dos produtos manufaturados no mercado interno, o que permitiu a recomposição dos lucros das empresas. A alta dos preços da energia puxaram o aumento de 0,8% nos custos da indústria brasileira nos primeiros três meses deste ano em relação ao último trimestre de 2014. No mesmo período, os preços dos produtos industrializados no mercado interno subiram 1,5%, o que permitiu a recomposição das margens de lucro das empresas, Na comparação com o primeiro trimestre do ano passado, o indicador de custos industriais teve alta de 3,0%, enquanto que os preços dos manufaturados aumentaram 4%.

Os custos de produção da manga, maçã e outras culturas caíram 1,96% e 0,92%, respectivamente, no segundo trimestre de 2015, conforme estudo do Centro de Inteligência em Mercado (CIM), da Universidade Federal de Lavras (MG), em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Esse bom desempenho, segundo mostra o levantamento, foi consequência da redução dos gastos com os insumos utilizados no plantio.

Estabelecemos como índice de ajuste médio anual para os custos de produção o indicador médio de 1,5 % ao ano.

FORMULÁRIO DE REVISÃO AMBIENTAL (ANEXO 02 DA AISA)

Projetos produtivos

Elaborado por: Eng. Agr. Marco A. Cesar de Vasconcelos DATA: 13/05/2016

1. Informação básica do projeto. Descrição do Projeto:

| |
|--|
| Nome e Código do projeto: Unidade de produção de polpa de frutas |
| Participantes no projeto: 43 agricultores familiares |
| Localização do projeto: Município: Quixeramobim Distrito: Sítio Vale do São Bento Coordenadas: Latitude: 05° 11' 57" S e Longitude: 39° 17' 34" W |
| Tipo de projeto: (Ver componentes): O Projeto é Elegível sem condicionantes especiais. |
| Alcance do projeto: 80% de cobertura do mercado formal do Sertão Central, junto aos municípios de Quixeramobim e Quixadá e 20% do mercado institucional do PNAE e PAA no município. |
| Custo estimado: R\$ 351.121,80(trezentos e cinquenta e um mil cento e vinte um reais e oitenta centavos) |
| Número de pessoas que serão beneficiadas: 43 agricultores familiares. |
| Data preliminar de início do projeto: 01/08/2016 Data preliminar de término: 30/11/2016 Data efetiva de início do projeto: 30/01/2017 Data efetiva de término: 30/05/2016 |
| Pessoas responsáveis pela supervisão e desenvolvimento do projeto: Deusimar Candido de Oliveira, Carlos Alberto Rosa dos Santos e Antonio Elano Nogueira da Silva |
| Objetivos do projeto: |

Geral

Consolidar o processo de produção, organização e comercialização da polpa de fruta com vistas à melhoria de renda dos agricultores familiares e o fortalecimento do associativismo.

Específicos

- a) Agregar valor a produção dos agricultores familiares;
- b) Alavancar o potencial de comercialização da polpa de frutas;
- c) Otimizar o nível organizacional e técnico da produção in natura dos associados;
- d) Capacitar os agricultores em boas práticas de produção, gestão e comercialização;
- e) Realizar uma gestão do negócio eficiente e eficaz;

Atividades a realizar:

- Limpeza do terreno e instalação canteiro de obras;
- Construção do prédio da Agroindústria;
- Aquisição e montagem de máquinas e equipamentos para o empreendimento;
- Capacitação dos associados; nas áreas de Gestão, Organização, Segurança alimentar e Comercialização.

b) Descrição e Análise do local:

O acesso a Associação em Quixeramobim se faz pela **CE – 060**, Estrada do Algodão, o percurso total é 46 km, 40 km pela CE do Algodão + 6 km Vicinal até o Distrito de Forquilha, a via em seu todo encontra-se em boas condições de translado, 90% em asfalto. Quanto ao translado logístico o percurso é longo, hoje, a associação possui um câmara fria na sede municipal, com essa ação, o tempo, custos logísticos e perdas do produto foram reduzidos em 90%.

Localização do projeto:

O projeto está localizado em algumas das áreas incluídas no Roteiro?

Não (x) Sim ()

Especifique:

Está sujeito a alguma exigência legal especial? Não () Sim (X)



Licença ambiental()
Licença específica ()
Outorga de águas()
Outro(x) Especifique: Licença previa

De acordo com a legislação e o zoneamento territorial o projeto está localizado em uma área :

(x) Produtiva () De proteção
() De conservação () De uso misto
() Restrita devido ameaças de riscos () Outras. Indique

A legislação e o zoneamento estabelecem recomendações ou diretrizes específicas para o uso da área na qual está localizado o projeto?
Não (x) Sim () Especifique:

Anotações: Projeto será instalado em área localizada em região semiárida, do município, de natureza produtiva irrigada e de sequeiro.

Uso atual do solo:
(x) Agricultura () Área degradada, erodida
() Pecuária () Úmida, pantanosa
() Mata nativa () Plantação florestal
() Outros. Indique _____

Descrição da localidade: (Tamanho, topografia, usos, edifícios, vias de acesso, serviços públicos)
O Empreendimento apresenta 130,04 m² de área coberta, será implantado em terreno de cerca de 180 m², do tipo areno-argiloso, relevo plano, edificações próximas mais com distâncias regulamentares suficiente, vias de acesso regulares com disponibilidade de serviços públicos de rede elétrica, poço profundo e sistema de abastecimento de água comunitário.

Receptores sensíveis no entorno: (descreva)
() Áreas residenciais () Colégios
() Escolas () Outros;
() Hospitais

Sem Receptores sensíveis.

Existem fontes de poluição? (descreva)

| | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Saídas de água <input type="checkbox"/> Resíduos sólidos <input type="checkbox"/> Tráfego <input type="checkbox"/> Mineração fontes de poluição. | <input type="checkbox"/> Outras Indique – sem |
| Áreas de recursos naturais (descreva) <input type="checkbox"/> Nascentes <input type="checkbox"/> Riachos, ribeirões <input type="checkbox"/> Terras úmidas Caatinga típica do semi-árido. | <input type="checkbox"/> Serras <input type="checkbox"/> Matas <input checked="" type="checkbox"/> Outros; vegetação de |

2. Identificação e qualificação de impactos ambientais potenciais (IAP).

Preencha cada célula abaixo, utilizando as seguintes qualificações para os efeitos causados pelo projeto:

P = Apresentam efeitos ambientais positivos

B = Nível baixo de efeitos ambientais negativos

M = Nível médio de efeitos ambientais negativos

A = Alto nível de efeitos ambientais negativos

NA = Não se aplica ou não é necessário fazer uma qualificação

Tabela- Tipos de Impacto Ambiental

| Recursos | Tipo de impacto ambiental | No início do projeto (INICIO DA EXECUÇÃO) | Durante o desenvolvimento do projeto (EXECUÇÃO) | Depois de finalizar o projeto (UM ANO APÓS O ACOMPANHAMENTO DA UGP) |
|------------------|---|--|--|--|
| S O L O | Possibilidade de erosão (por práticas de cultivos ou inclinações fortes do terreno) | NA | NA | NA |
| | Solos descobertos (devido a preparação para cultivos) | NA | NA | NA |



| | | | | |
|---------------------------------|--|----|----|----|
| | Compactação do solo (por pecuária ou práticas de cultivo inadequadas) | NA | NA | NA |
| | Perda de matéria orgânica (diminuição de cobertura vegetal) | NA | NA | NA |
| | Contaminação por agroquímicos (fertilizantes, pesticidas) | NA | NA | NA |
| | Outras causas de contaminação | NA | NA | NA |
| H I D R I C O | Alto consumo de volumes de água | B | B | B |
| | Redução da capacidade de conservação de umidade devido à perda de matéria orgânica | NA | NA | NA |
| | Interrupção dos fluxos de água (represamento, desvio) | NA | NA | NA |
| | Poluição da água (fertilizantes, pesticidas, resíduos, outros) | NA | NA | NA |
| | Poluição por derramamento de resíduos líquidos ou águas não tratadas | B | B | B |
| | Poluição por derramamento de resíduos sólidos | B | B | B |
| | Redução de mananciais devido à utilização pelas atividades agropecuárias | NA | NA | NA |



| | | | | |
|---|---|----|----|----|
| | Assoreamento dos corpos d'água | NA | NA | NA |
| B I O L O G I C O | Perda da biodiversidade devido o estabelecimento de monocultivos | NA | NA | NA |
| | Redução da biodiversidade da área devido outras causas | NA | NA | NA |
| | Impactos na flora e /ou fauna devido à utilização de produtos químicos | NA | NA | NA |
| | Introdução de espécies exóticas | NA | NA | NA |
| | Invasão de espécies exóticas ou daninhas (proliferação de pragas) devido monocultivos | NA | NA | NA |
| | Destruição ou degradação de áreas de mata | NA | NA | NA |
| | Impactos em nascentes e outros locais frágeis do ecossistema devido disposição de sólidos ou líquidos | NA | NA | NA |
| | Impactos na vida silvestre | NA | NA | NA |
| Modificação da paisagem | NA | NA | NA | |
| A R | Níveis elevados de poeira | NA | NA | NA |
| | Poluição do ar devido emissão de partículas ou | NA | NA | NA |

| | | | | |
|----------------------------|--|----|----|----|
| | gases | | | |
| | Níveis elevados de ruído | NA | NA | NA |
| | Geração de odores | NA | NA | NA |
| | Fumaça devido à queima de lixo, resíduos de colheita e pastagem | NA | NA | NA |
| S A U D E | Doenças causadas pela água (vetores patogênicos) | NA | NA | NA |
| | Doenças causadas pela utilização de agroquímicos | NA | NA | NA |
| | Outras causas que podem gerar doenças | NA | NA | NA |
| | Uso de materiais perigosos (agroquímicos tóxicos, cáusticos, explosivos, material médico/farmacêutico, outros) | NA | NA | NA |
| | Possibilidade de acidentes usos de máquinas e equipamentos, áreas desprotegidas, outros | B | B | B |
| S O C I A L | Intervenção em zonas históricas | NA | NA | NA |
| | Intervenção em zonas arqueológicas | NA | NA | NA |
| | Reassentamentos de produtores rurais | NA | NA | NA |
| | Conflitos com culturas | NA | NA | NA |

| | | | | |
|--|--|----|----|----|
| | indígenas ou autóctones | | | |
| | Falta de participação da comunidade | NA | NA | NA |
| | Desequilíbrio social devido imigração de mão de obra com melhor qualificação | NA | NA | NA |
| | Introdução de práticas de cultivo, de trabalho e de processamento novos ou estranho às culturas e tradições locais | NA | NA | NA |
| | Efeitos sobre as expectativas econômicas | P | P | P |

3. Características dos IAP (Impacto Ambiental do Projeto) e medidas de gestão propostas. Para cada um dos tipos de IAP qualificados como B, M, A ou P especifique os seguintes aspectos:

| Características do IAP (natureza e gravidade; áreas afetadas; grupos de pessoas ou indivíduos afetados) | Propostas de medidas de prevenção, mitigação ou melhoramento do entorno |
|---|---|
| B- Leve risco de acidente de trabalho, no grupo de pessoas que vão operar o empreendimento. | Serão realizadas capacitação e ações preventivas para minimizar o máximo possível os referidos riscos. |
| P – O Projeto propiciará impacto econômico significativo para as famílias envolvidas direta ou indiretamente com o projeto. | Serão realizadas capacitações na áreas de organização e gerenciamento como forma de dar sustentabilidade a nova ordem econômica que as pessoas da comunidade vivenciarão. |
| B – Auto consumo de volumes de água. | Os volumes de água utilizado, será direcionado na sua totalidade, para aproveitamento em pequenas irrigações de Quintais produtivos dos próprios agricultores familiares. |
| B – Poluição por derramamento de resíduos líquidos ou águas não | Com insignificante nível de poluição, a água utilizada terá serventia no processo |

| | |
|--|---|
| tratadas. | de irrigação e produção de adubos orgânicos pelos agricultores familiares. |
| B – Poluição por derramamento de resíduos sólidos. | Todo o material sólido não aproveitado no processo de produção de Polpa, será destinado para a Alimentação de animais criados pelos próprios agricultores familiares na comunidade. |

4. Definição do Plano de Gestão Ambiental

O Plano de Gestão Ambiental (PGA) se constrói com base nas medidas de manejo propostas no quadro 3 anterior.

| Medida de manejo proposta | Momento de aplicação (1) | Rec. necessários (2) | | Pessoa (s) responsável (is) pela aplicação da medida |
|---|--------------------------|----------------------|---------------|--|
| | | Pessoal | Financeiro | |
| Capacitação e ações preventivas para minimizar o máximo possível os referidos riscos. | Durante todo o projeto | *12 pessoas | *R\$ 1.520,00 | Deuzimar Candido de Oliveira - Presidente |
| Serão realizadas capacitações nas áreas de Organização e Gerenciamento como forma de dar sustentabilidade a nova ordem econômica. | Durante todo o Projeto | 12 pessoas | *R\$ 1.520,00 | Deuzimar Candido de Oliveira - Presidente |

| | | | | |
|---|------------------------|---|---|---|
| Os volumes de água utilizado, será direcionado na sua totalidade, para aproveitamento em pequenas irrigações de Quintais produtivos dos próprios agricultores familiares. | Durante todo o Projeto | Um Grupo de 10 agricultores familiares | Serão utilizados recursos próprios dos agricultores | Deuzimar Candido de Oliveira - Presidente |
| Com insignificante nível de poluição, a água utilizada terá serventia no processo de irrigação e produção de adubos orgânicos pelos agricultores familiares. | Durante todo o Projeto | Um Grupo de 10 agricultores familiares | Serão utilizados recursos próprios dos agricultores | Deuzimar Candido de Oliveira - Presidente |
| Todo o material sólido não aproveitado no processo de produção de Polpa, será destinado para a Alimentação de animais criados pelos próprios agricultores familiares na comunidade. | Durante todo o Projeto | Grupo de 6 agricultores familiares, criadores de suínos na comunidade | Serão utilizados recursos próprios dos agricultores | Deuzimar Candido de Oliveira - Presidente |

(1) Indicar se aplicável: No início do projeto ou durante todo o projeto

(2) Indique com um * se dispõe do recurso. Caso disponha apenas de parte do recurso indique o que falta entre parênteses

Outro:

especifique _____

ANALISE AMBIENTAL:

Os impactos Ambientais podem ocorrer com maior ou menor intensidade nos Sistemas produtivos de uma maneira geral na zona rural. Conhecedores dessa real possibilidade, neste projeto foram considerados não só a possibilidade de ocorrerem mínimos impactos, especificamente no que se refere a resíduos de pequenos volumes d'água e de alguns resíduos sólidos, mais também as devidas precauções onde estão previstas Medidas de Mitigação, constantes do Plano de Gestão, para os fatores citados, objetivando minimizar o máximo possível a alguma ação nociva e até evitar a ocorrência de prejuízo ao meio ambiente na sua totalidade. Pelo Contrário, o Projeto promoverá impactos, inclusive positivos, no que se refere, não só ao aproveitamento de resíduos líquidos e sólidos junto a criadores de suínos da comunidade, bem como nos aspectos sociais com a melhoria significativa das condições de vida das famílias residentes naquele Ecossistema onde será instalado o empreendimento.

5. Decisão ambiental final: NRA (Nível de Risco Ambiental) final:

| | |
|---|--|
| X | Não se espera impactos ambientais negativos significativos; o projeto pode continuar |
| | Os impactos ambientais podem ser eliminados ou reduzidos a níveis aceitáveis através das medidas de mitigação de impacto previstas e acordadas nesta avaliação; o projeto pode continuar |
| | Os impactos ambientais significativos são prováveis e exigem um estudo ambiental adicional; o coordenador ambiental da UGP preparará uma Avaliação Ambiental do Projeto |
| | Os impactos ambientais são prováveis e exigirão revisões na localidade do projeto ou na concepção ou no desenvolvimento de novas alternativas. É necessário consultar um especialista |
| | Os impactos ambientais são prováveis e a mitigação das novas alternativas não são factíveis; o projeto será descartado |
| <p>O projeto exige alguma licença adicional: Não () Sim (x) Em caso positivo, especifique: Licença prévia Situação: Por solicitar () Em processo () Negociado (x)</p> | |

6. Documentação anexada

Exemplo: licença ambiental, outorga de água, estudos ambientais existentes, inventários de recursos ambientais

Revisão realizada por:

ROTEIRO PARA ELEGIBILIDADE DE PROJETOS PRODUTIVOS (ANEXO 04 DA AISA)

Enquadramento do projeto: Defina se o projeto produtivo ou de abastecimento encontra-se em alguma das áreas listadas ou inclui algumas das características indicadas na coluna esquerda. Na coluna direita, pode-se identificar sob quais condições o projeto é elegível. No caso de que nenhuma condição esteja presente, o projeto é elegível sem condicionantes especiais.

| 1. Características do projeto: | Características de elegibilidade |
|---|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> NRA IV | Não elegível |
| <input type="checkbox"/> Incluem operações comerciais madeireiras – corte de matas | Não elegível |
| <input type="checkbox"/> Incluem a compra de equipamentos para uso em florestas primárias tropicais | Não elegível |
| <input type="checkbox"/> Incluem o uso de agroquímicos das categorias IA e IB da OMS | Não elegível |
| (2. O projeto está localizado em: | Características de elegibilidade |
| <input type="checkbox"/> Uma APA Estadual | NRA I. Licença SEMA/IMA |
| <input type="checkbox"/> Uma APA Municipal | NRA I. Licença da Prefeitura |
| <input type="checkbox"/> Um Parque Nacional | NRA I. Licença IBAMA |
| <input type="checkbox"/> Um Parque Estadual | NRA I. Licença SEMA/IMA |
| <input type="checkbox"/> Um Parque Municipal | NRA I. Licença da Prefeitura |
| <input type="checkbox"/> Uma Reserva Biológica, Ecológica e Extrativista Federal | NRA I. Licença IBAMA |
| <input type="checkbox"/> Uma Floresta Nacional - FLONA | NRA II. Licença IBAMA |
| <input type="checkbox"/> Uma Reserva Biológica, Ecológica e Extrativista Estadual | NRA I. Licença SEMA/IMA |
| <input type="checkbox"/> Um Monumento Natural Estadual | NRA I. Licença SEMA/IMA |
| <input type="checkbox"/> Uma Área Estadual de Relevante Interesse Ecológico | NRA I. Licença SEMA/IMA |

| | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Uma Estação Ecológica Estadual | NRA I. Licença SEMA/IMA |
| <input type="checkbox"/> Uma Reserva Particular do Patrimônio Natural – RPPN | NRA II. Licença IBAMA |
| <input type="checkbox"/> Uma Reserva Indígena | Sujeito à regulamentação indígena específica |
| <input type="checkbox"/> Um Área de Patrimônio Cultural | NRA I. Autorização do IPHAN |
| <input type="checkbox"/> Um área de alto risco de desastres naturais | Não elegível |
| <input type="checkbox"/> Um local com alto grau de erosão ou com propensão | NRA I. Proposta de atividades de conservação dos solos |
| <input type="checkbox"/> Um Município ou Distrito adotando Manejo Integrado incluindo conservação dos solos | NRA II e III |
| <input type="checkbox"/> Uma bacia hidrográfica em processo de ordenamento | NRA II e III |
| <input checked="" type="checkbox"/> Uma área não protegida de alto valor de conservação | NRA I |

NRA I- Projetos que não causam impactos negativos e geram benefícios ambientais;

NRA II – Projetos que normalmente tem um mínimo ou nenhum impacto negativo sobre o meio ambiente;

NRA III- Projetos com moderado impacto ambiental, nos quais as repercussões adversas são próprias do local, com poucas são irreversíveis;

NRA IV- Projetos com alto impacto ambiental, que poderá ser irreversível ou afetar uma área que extrapole o local de implantação.



SECRETARIA DO
DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO
Governo do Estado do Ceará

