

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

Carolina Spaniol

**Análise de viabilidade econômico – financeira para a
abertura de uma Fábrica de Queijo no interior do estado do
Rio Grande do Sul**

**Porto Alegre
2007**

Carolina Spaniol

**Análise de viabilidade econômico – financeira para a
abertura de uma Fábrica de Queijo no interior do estado do
Rio Grande do Sul**

Trabalho de conclusão de Curso de graduação apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Marisa Ignez dos Santos Rhoden

Porto Alegre

2007

TRABALHO APRESENTADO EM BANCA E APROVADO POR:

Professora Marisa Ignez dos Santos Rhoden

Conceito Final:

Porto Alegre, ____ de _____ de 2007.

Orientador: Professora Maria Ignez dos Santos Rhoden

Aluno: Carolina Spaniol

*Dedico esse trabalho aos meus pais,
que foram a minha inspiração e que são
um exemplo para mim.*

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1 - Receita Queijo Colonial..... | 47 |
| Tabela 2 - Despesas Pré-Operacionais..... | 48 |
| Tabela 3 - Investimentos Fixos..... | 48 |
| Tabela 4 - Capital de Giro inicial..... | 48 |
| Tabela 5 - Investimento Inicial..... | 49 |
| Tabela 6 - Depreciação Acumulada..... | 50 |
| Tabela 7 - Fornecedores..... | 51 |
| Tabela 8 - IPCA Projetado..... | 52 |
| Tabela 9 - Alíquota do Simples Nacional..... | 52 |
| Tabela 10 - Fluxo de Caixa Cenário Esperado..... | 55 |
| Tabela 11 - DRE Cenário Esperado..... | 56 |
| Tabela 12 - Resumo Cenário Esperado..... | 57 |
| Tabela 13 - Fluxo de Caixa Cenário Pessimista..... | 59 |
| Tabela 14 - DRE Cenário Pessimista..... | 60 |
| Tabela 15 - Resumo do Cenário Pessimista..... | 61 |
| Tabela 16 - Fluxo de Caixa Cenário Otimista..... | 64 |
| Tabela 17 - DRE Cenário Otimista..... | 65 |
| Tabela 18 - Resumo Cenário Otimista..... | 66 |

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1.INTRODUÇÃO..... | 7 |
| 2. DEFINIÇÃO DO PROBLEMA..... | 9 |
| 3. OBJETIVOS..... | 11 |
| 3.1 Objetivo Geral..... | 11 |
| 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 11 |
| 4. REVISÃO DA LITERATURA..... | 12 |
| 4.1 O QUEIJO E SUA PRINCIPAL MATÉRIA-PRIMA: O LEITE..... | 12 |
| 4.2 EMPREENDEDORISMO..... | 13 |
| 4.2.1 Empreendedorismo no Brasil..... | 14 |
| 4.3 ADMINISTRAÇÃO..... | 14 |
| 4.4 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO..... | 15 |
| 4.4.1 Negócio..... | 16 |
| 4.4.2 Missão..... | 16 |
| 4.5 POSICIONAMENTO COMPETITIVO E ESTRATÉGIAS DE MARKETING..... | 17 |
| 4.5.1 Composto de Marketing..... | 18 |
| 4.5.1.1 Produto..... | 18 |
| 4.5.1.2 Preço..... | 19 |
| 4.5.1.3 Praça ou Distribuição..... | 19 |
| 4.5.1.4 Promoção..... | 19 |
| 4.6 AMEAÇAS E OPORTUNIDADES: ANÁLISE DO AMBIENTE..... | 20 |
| 4.6.1 Análise Ambiental Externa..... | 20 |
| 4.6.1 Análise Ambiental Interna..... | 21 |
| 4.7 PLANEJAMENTO PRODUTIVO..... | 21 |
| 4.7.1 Modelo de Transformação – produção..... | 22 |
| 4.8 PLANEJAMENTO FINANCEIRO..... | 23 |
| 4.8.1 Impostos..... | 23 |
| 4.8.2 Fluxo de caixa..... | 25 |
| 4.8.2.1 Fluxo de Caixa Operacional – FCO..... | 26 |
| 4.8.2.2 Gastos de Capital..... | 26 |
| 4.8.2.3 Variação do Capital de Giro Líquido..... | 26 |
| 4.9 MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DE INVESTIMENTOS..... | 27 |

| | |
|---|----|
| 4.9.1 Custo de Oportunidade..... | 27 |
| 4.9.2 Método do <i>Payback</i> | 28 |
| 4.9.3 Valor Presente Líquido..... | 29 |
| 4.9.4 Taxa Interna de Retorno..... | 29 |
| 4.9.5 Dificuldades na análise de investimentos..... | 30 |
| 5. MÉTODO DE PESQUISA..... | 31 |
| 6.0 O NEGÓCIO..... | 33 |
| 6.1 CARACTERIZAÇÃO DO NEGÓCIO..... | 33 |
| 6.1.2 Setor da Economia..... | 33 |
| 6.1.3 Ramo de Atividade..... | 34 |
| 6.1.4 Registro da Empresa..... | 34 |
| 6.1.5 Ambiente..... | 35 |
| 6.1.6 Produto a ser fabricado..... | 36 |
| 6.1.7 Colaboradores..... | 37 |
| 6.1.8 Missão..... | 38 |
| 6.2 PLANEJAMENTO DE MARKETING..... | 38 |
| 6.2.1 Análise de Mercado..... | 38 |
| 6.2.2 Análise do Mercado local e Concorrentes..... | 40 |
| 6.2.3 Tendência do Mercado..... | 41 |
| 6.2.4 Vantagem Competitiva..... | 42 |
| 6.2.5 Ameaças e oportunidades e Pontos Fortes e Fracos..... | 42 |
| 6.2.6 Público Alvo..... | 43 |
| 6.2.7 Preço..... | 44 |
| 6.2.8 Praça – Distribuição..... | 44 |
| 6.2.9 Fornecedores..... | 45 |
| 6.3 PLANO PRODUTIVO..... | 45 |
| 6.3.1 Definição do Processo de fabricação do queijo colonial..... | 45 |
| 6.3.2 Capacidade Produtiva..... | 46 |
| 6.4 PLANEJAMENTO FINANCEIRO..... | 46 |
| 6.4.1 Investimento Inicial..... | 47 |
| 6.4.2 Estimativa de Custos Fixos..... | 49 |
| 6.4.3 Estimativa de Custos Variáveis..... | 50 |
| 6.4.4 Projeção de Cenários..... | 51 |
| 6.4.4.1 Projeção Cenário Esperado..... | 53 |

| | |
|--|------------|
| 6.4.4.2 Análise do Retorno de Investimento do Cenário Esperado..... | 54 |
| 6.4.4.3 Projeção Cenário Pessimista..... | 57 |
| 6.4.4.4 Análise do Retorno de Investimento do Cenário Pessimista..... | 58 |
| 6.4.4.5 Projeção Cenário Otimista..... | 62 |
| 6.4.4.6 Análise do Retorno de Investimento do Cenário Otimista..... | 62 |
| 7.0 CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 67 |
| 7.1 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA PRÓXIMOS TRABALHOS..... | 67 |
| 7.2 CONCLUSÕES..... | 69 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 70 |
| 1. REFÊRENCIA BIBLIOGRÁFICA..... | 70 |
| 2. OBRAS CONSULTADAS..... | 71 |
| ANEXOS..... | 73 |
| ANEXO A – MAPA DE SJH..... | 74 |
| ANEXO B – DOCUMENTOS E FORMULÁRIOS FEPAM RS..... | 75 |
| ANEXO C – NORMAS DA SECRETARIA ESTADUAL DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E AGRONEGÓCIO..... | 81 |
| ANEXO D – PLANTA BAIXA DO PRÉDIO..... | 106 |
| ANEXO E – UNIFORME DE TRABALHO..... | 107 |
| ANEXO F – TABELA DO PREÇO MÉDIO DO LITRO DE LEITE PAGO AO PRODUTOR NO ESTADO DO RS NO ANO DE 2007..... | 108 |
| ANEXO G – PLANILHA DETALHADA DOS ITENS QUE COMPÕEM OS ELEMENTOS DO INVESTIMENTO FIXO..... | 109 |
| ANEXO H – PLANILHAS AUXILIARES DE INFORMAÇÕES PARA CÁLCULO DOS IMPOSTOS SOBRE SALÁRIOS – TODOS OS CENÁRIOS..... | 113 |
| ANEXO I – PLANILHA AUXILIAR CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO ESPERADO..... | 114 |
| ANEXO J – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO ESPERADO..... | 119 |
| ANEXO L – PLANILHA AUXILIAR SALÁRIOS – CENÁRIO ESPERADO E CENÁRIO PESSIMISTA..... | 120 |
| ANEXO M – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE SALÁRIOS – CENÁRIO ESPERADO E PESSIMISTA..... | 122 |

| | |
|---|------------|
| ANEXO N – PLANILHA AUXILIAR RECEITA E IMPOSTOS – CENÁRIO ESPERADO..... | 123 |
| ANEXO O – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR RECEITAS E IMPOSTOS – CENÁRIO ESPERADO..... | 128 |
| ANEXO P – PLANILHA AUXILIAR CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO PESSIMISTA..... | 129 |
| ANEXO Q – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO PESSIMISTA..... | 134 |
| ANEXO R – PLANILHA AUXILIAR RECEITA E IMPOSTOS – CENÁRIO PESSIMISTA..... | 135 |
| ANEXO S – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR RECEITAS E IMPOSTOS – CENÁRIO PESSIMISTA..... | 140 |
| ANEXO T – PLANILHA AUXILIAR CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO OTIMISTA..... | 141 |
| ANEXO U – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO PESSIMISTA..... | 146 |
| ANEXO V – PLANILHA AUXILIAR SALÁRIOS – CENÁRIO OTIMISTA..... | 147 |
| ANEXO X – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE SALÁRIOS – CENÁRIO OTIMISTA..... | 149 |
| ANEXO Z – PLANILHA AUXILIAR RECEITA E IMPOSTOS – CENÁRIO OTIMISTA..... | 150 |
| ANEXO Y – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR RECEITAS E IMPOSTOS – CENÁRIO OTIMISTA..... | 155 |

1. INTRODUÇÃO

A possibilidade de entrar em um determinado mercado depende principalmente do bom aproveitamento das oportunidades que o mercado pode oferecer, da estratégia utilizada pelo entrante, do produto que ele irá oferecer comparado aos seus concorrentes e das informações que podem ser buscadas em qualquer meio ou construídas com o passar do tempo e das experiências sobre o negócio.

A partir desses dados o investidor precisa calcular o montante que será necessário para abrir esse empreendimento o retorno esperado desse investimento e também precisa levantar todos os riscos que envolvem esse tipo de operação.

O número de micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil aumentaram 22,1% entre 2000 e 2004. A maior expansão aconteceu nas regiões Norte e Centro-Oeste, onde o número de MPEs aumentou, respectivamente, 29,1% e 27,2% nos quatro anos estudados. Entretanto, 85% destas novas empresas estão concentradas em 10 Estados - São Paulo (30,7%), Minas Gerais (11,6%), Rio Grande do Sul (10,7%), Paraná (7,9%), Rio de Janeiro (6,7%), Santa Catarina (5,3%), Bahia (4,5%), Goiás (3%), Ceará (2,9%) e Pernambuco (2,4%). Os dados são da pesquisa "Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil", divulgada pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP).

Apesar da grande expansão dessas empresas no país, a taxa de mortalidade empresarial, apurada para as empresas constituídas e registradas nas juntas comerciais dos Estados nos anos de 2000, 2001 e 2002, revela que 49,4% encerraram as atividades com até 02 (dois) anos de existência, 56,4% com até 03 (três) anos e 59,9% não sobrevivem além dos 04 (quatro) anos. A falta de planejamento adequado e conhecimento do ramo de atividade que o empresário deseja atuar são os principais motivos apontados, atualmente, do alto índice de micro e pequenas empresas que fracassam nos primeiros anos de existência no Brasil.

O estudo que prospecta todas as informações necessárias para que se possa concluir se um investimento é viável ou não se chama de Projeto. Existem projetos de diferentes níveis de complexidade. Porém, o objetivo desse trabalho é analisar a

viabilidade de abrir uma fábrica de queijos na cidade de São José do Hortêncio (ANEXO A).

Este trabalho analisará alguns aspectos do negócio como, por exemplo, tamanho, quantidade de capital necessário, análise do mercado da região e projeção dos resultados futuros para esse local e tipo de negócio.

Algumas informações, porém, podem ser utilizadas em qualquer situação onde se deseja abrir uma fábrica de queijo, por exemplo, instalações exigidas por lei, equipamentos e utensílios básicos para a fabricação de queijo, etc.

2. DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

A abertura de qualquer negócio atualmente no Brasil envolve um grau alto de riscos principalmente pela imprevisibilidade do mercado e da economia. Com a mudança rápida e constante do mercado o risco se torna ainda maior de não conseguir acompanhar as tendências e conseqüentemente não atender as expectativas dos clientes.

Para os investidores das micro e pequenas empresas que se instalam no país, podem-se destacar o alto custo de contratação da mão-de-obra e alto custo de manutenção dos estabelecimentos como os principais fatores que geram incertezas na hora da tomada de decisão, além dos altos tributos cobrados pelo governo.

Um empresário da região Sul do país que já possui uma empresa na cidade de São José do Hortêncio no Rio Grande do Sul dispõe de capital e tem intenção de abrir uma fábrica de queijo caracterizada como pequena empresa. Porém, não possui tempo e nem conhecimento suficiente para avaliar a viabilidade desse investimento nessa região.

A principal matéria – prima para a fabricação do queijo é o leite. A economia do estado do Rio Grande do Sul é baseada na agricultura, na pecuária e na indústria de calçados, têxtil, madeireira, metalúrgica e química. O estado é o terceiro maior produtor de leite do país, com 10,6% da produção atual, sendo bem distribuída pelo território.

A economia do município está centrada principalmente na indústria, porém cerca de 60% da população dessa cidade vive na zona rural dedicando-se às atividades agropecuárias, na qual produtores rurais produzem queijos artesanalmente para consumo próprio e da família. A cidade se localiza entre diversos pólos industriais.

Para as empresas desse ramo (agroindústrias) hoje se têm uma boa opção de fonte de tomada de empréstimos que são as cooperativas no interior do estado com juros mais baixos que as demais instituições financeiras do mercado.

No estado, grande parte das empresas que fabricam queijo caracteriza-se por serem empresas laticinistas, ou seja, produzem também outros produtos derivados do leite.

A intenção desse empresário é abrir uma fábrica de queijo que seja, em um primeiro momento, uma microempresa para atender o mercado da região de restaurantes, mercados e padarias. Muitos desses comerciantes conhecidos desse empresário, pois a fábrica se localizará na sua cidade natal onde já possui um negócio.

Com o propósito de auxiliar na tomada de decisão desse empresário que já possui um local na cidade que esse trabalho irá estudar a viabilidade de abrir ou não essa fábrica nessa região através de uma análise de mercado e financeira considerando todos os fatores financeiros e econômicos que podem envolver esse investimento.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GERAL

Realização de um estudo de viabilidade econômico - financeira para a implantação de uma fábrica de queijos na cidade de São José do Hortêncio através da análise do investimento necessário, dos custos envolvidos, análise do retorno do investimento e análise do mercado e concorrentes. .

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analisar o mercado e concorrentes;
- Elaborar a missão e as estratégias competitivas da empresa;
- Elaborar o fluxo de caixa projetado;
- Analisar o retorno do investimento e em quanto tempo ocorrerá;
- Determinar se o investimento é viável ou não.

4. REVISÃO DA LITERATURA

A revisão da bibliografia apresentará os principais assuntos estudados durante o curso de Administração na universidade. Esses assuntos estão ligados à administração em geral, financeira e de marketing e que são importantes para o desenvolvimento desse trabalho.

Além disso, será apresentada uma breve história sobre o queijo no Brasil.

4.1 O QUEIJO E SUA PRINCIPAL MATÉRIA-PRIMA: O LEITE

O queijo é um dos mais antigos alimentos preparados que a história da humanidade registra. A arte da fabricação de queijos tem seu início há milhares de anos antes do nascimento de Cristo.

No século XIX aconteceu o consumo de queijo aumentou muito, pois a sua fabricação passou de artesanal para a ordem industrial. Juntamente com isso, um fato também contribuiu para o aumento do consumo: a pasteurização.

Com o passar do tempo, o queijo evoluiu até chegar aos tipos que conhecemos hoje se tornando um produto de consumo comum entre as pessoas e de apreciadores espalhados pelo mundo. Esse alimento nada mais é do que um derivado do leite concentrado através da coagulação e da eliminação da parte líquida (soro). Esses processos de coagulação e de eliminação do soro se convertem, assim, nas fases que caracterizam a produção de todas as variedades de queijo.

O queijo é composto por água, gordura, proteínas, sais e calorias. A composição varia de acordo com o tipo de matéria-prima empregada na produção.

No Brasil é fabricada uma grande variedade de queijos, que refletem a nossa própria formação cultural. Há queijos mais tipicamente brasileiros e há outros inspirados nos conhecimentos queijeiros trazidos ao país por franceses, dinamarqueses, italianos, etc.

O leite é a principal matéria-prima utilizada na fabricação do queijo. O leite é composto por água, uma mistura homogênea de diferentes substâncias como as gorduras, lactose, vitaminas hidrossolúveis, proteína, sais, etc.

O leite de uma vaca leiteira se compõe principalmente por: 90% de água, 3% de gorduras, 5% de lactose e o restante de sais minerais. Sua composição torna o leite um alimento completo.

A apresentação do leite no mercado é diversificada. As variações mais comuns estão na forma de armazenar o leite e no tipo: com gordura reduzida, com mais cálcio ou com outros sabores agregados.

Os tipos mais comuns disponíveis no mercado são:

- Leite Integral;
- Leite Desnatado;
- Leite Semi-desnatado;
- Leite Saborizado;
- Leite em pó;
- Leite Condensado;
- Leites Enriquecidos.

4. 2 EMPREENDEDORISMO

O empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio. É aquele que tem iniciativa, aquele que sabe utilizar os recursos disponíveis de forma criativa e é aquele que aceita assumir riscos e as possibilidades de fracassar. (DORNELAS, 2002, p. 37).

Para Joseph Schumpeter (*apud* DORNELAS, 2002, p. 37) “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.”

Já para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que identifica oportunidades no meio do caos existente.

4.2.1 Empreendedorismo no Brasil

O empreendedorismo no Brasil começou a se ganhar força a partir da década de 1990 com a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE e da Sociedade Brasileira para Exportação de Software - SOFTEX. Antes disso, pouco se ouvia falar sobre a criação de pequenas e micro empresas.

Os ambientes político e econômico do país não favoreciam a abertura de pequenas empresas e pouco se conseguia de informações para auxiliar na abertura de um empreendimento.

Com o passar do tempo e com uma economia cada vez mais estável, os conceitos de empreendedorismo e o espírito empreendedor passou a ser mais notado no Brasil. Os dados do relatório executivo de 2000 do Global Entrepreneurship Monitor, o Brasil aparece como o país que possui a melhor relação entre o número de habitantes adultos que começam um novo negócio e o total da população: um em cada oito adultos.

4.3 ADMINISTRAÇÃO

As constantes mudanças e incertezas no ambiente de negócios atual e a necessidade das empresas se manterem sempre atualizadas para competirem no mercado, faz da administração uma ferramenta fundamental. Ela nos apresenta técnicas de gestão das empresas e através delas, encontram-se meios mais eficientes e eficazes de se fazer as coisas e administrar as empresas de forma que elas alcancem seus objetivos.

As funções básicas da administração, segundo Henri Fayol (*apud* MOTTA; VASCONCELOS, 2006, p. 24), são: planejar, organizar, coordenar, comandar e controlar.

Nos dias atuais, porém, essas funções foram condensadas em apenas quatro: planejar, organizar, liderar e controlar (ROBBINS, 2000, p. 33).

Para Chiavenato (1994, p. 3): “A tarefa da Administração é interpretar os objetivos propostos pela empresa e transformá-los em ação empresarial por meio de planejamento, organização, direção e controle de todos os esforços realizados em todas as áreas e em todos os níveis da empresa a fim de atingir tais objetivos.”

4.4 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento é uma atividade essencial não só na vida das pessoas, mas principalmente na vida das organizações. O administrador tem como uma de suas funções, planejar. Ou seja, ele precisa definir através das suas habilidades, do grupo de pessoas que trabalha com ele e das ferramentas que a organização dispõe um plano de definição de metas e uma estratégia de atuação no mercado para atingir os objetivos previamente definidos. Isso vai totalmente contra a idéia do acaso. Uma ação planejada é uma ação não improvisada. Em outras palavras, seria definir o caminho que a organização irá seguir no futuro escolhendo as melhores ações para enfrentar os possíveis acontecimentos.

Dentro do estudo de viabilidade o planejamento se faz necessário para se prever as possíveis dificuldades e os possíveis problemas e para auxiliar na análise de todos os aspectos do investimento.

A estratégia da empresa reflete como a empresa utiliza seus pontos fortes existentes e potenciais para reagir e superar as mudanças que ocorrem no ambiente em que ela está inserida aliada aos objetivos da empresa.

A partir disso, define-se o Planejamento Estratégico como um processo permanente na empresas e, que segundo Cunha (apud CASAROTTO FILHO, 2002, p. 34) “é um processo que consiste na análise sistemática da situação atual e das ameaças e oportunidades futuras, e a conseqüente formulação de estratégias, objetivos e ações”.

O planejamento estratégico leva em consideração o ambiente em que a empresa se encontra, os seus concorrentes, a localização do empreendimento, o seu tamanho, o mercado consumidor, os recursos financeiros necessários, ou seja, considera tudo que está ligado a empresa para que ela possa atingir seus objetivos. Porém, todos esses aspectos não são considerados apenas na formação da

empresa, mas devem ser revisados constantemente. Conhecer onde se está pisando e se manter atualizado é ponto importante, pois as mudanças que ocorrem no mercado são cada vez mais rápidas. Isso considera que o processo de planejamento estratégico não tem fim e não ocorre uma única vez, mas é um processo constante no decorrer da vida da organização.

Segundo Chiavenato (1994, p. 186) o planejamento estratégico se preocupa em considerar as implicações futuras das decisões tomadas no presente e não em antecipar as decisões.

4.4.1 Negócio

Muitas empresas definem seus negócios em termos dos produtos que elas produzem. O negócio da empresa é o segmento de atuação (CASAROTTO, 2002, p. 36).

Para Kotler (1998, p. 78) a definição de negócio vão além da simples definição do produto, “um negócio deve ser visto como um processo de satisfação do consumidor, não um processo de produção de bens. Produtos são transitórios, mas as necessidades básicas e os grupos consumidores permanecem para sempre”.

Além de conter o que o produto é, o negócio da empresa deve abranger o que o produto faz, ou seja, a sua funcionalidade.

4.4.2 Missão

Toda a empresa é criada para fazer algo, ou seja, com uma determinada finalidade. Para cumprir as suas atividades, a empresa precisa interagir com a sociedade que a cerca. A missão descreve exatamente isso: qual o papel que a empresa deve cumprir na sociedade representando a identidade do negócio.

Segundo Dornelas, a missão deve refletir a razão de ser da empresa, o que ela e o que ela faz. Essa definição é importante para posteriormente estabelecer a

estratégia da empresa visando cumprir seus objetivos e metas (DORNELAS, 2002, p. 155).

Kaplan e Norton (2004, p. 34) definem missão como sendo o ponto de partida da organização, pois define o porquê da existência da organização ou como a unidade de negócio se enquadra dentro das fronteiras da arquitetura organizacional total.

A missão deve caracterizar a empresa em apenas uma frase. Como ela quer competir no mercado e agregar valor para o cliente. Uma declaração de missão deve conter poucas metas, devem destacar as principais políticas e valores que a empresa deseja honrar e deve definir as principais competências em que a empresa operará a fim de proporcionar um senso único de propósito, direção e oportunidade para funcionários, gerentes e, às vezes, consumidores.

4.5 POSICIONAMENTO COMPETITIVO E ESTRATÉGIAS DE MARKETING

No mercado competitivo atual e caracterizado principalmente pela produção em massa, é importante a empresa saber diferenciar seus produtos e serviços para atrair os consumidores. Ou seja, ela precisa diferenciar-se de seus concorrentes.

É importante que a empresa se posicione corretamente dentro do mercado em que atua. Posicionamento, segundo Kotler (1998, p. 265), é desenvolver a oferta e imagem da empresa de maneira que ela se posicione estrategicamente e de maneira diferenciada nas mentes dos consumidores.

As maneiras que a empresa pode se diferenciar dos seus concorrentes e se destacar na mente dos consumidores é através da diferenciação dos produtos como qualidade, materiais diferenciados, durabilidade, qualidade; diferenciação através de serviços como rapidez no atendimento, atendimento diferenciado; através das pessoas que trabalham na empresa, através do canal de distribuição, diferenciação da imagem, etc.

A estratégia para Porter (2004, p.36) são ações que a empresa toma, frente às ameaças e oportunidades. Essas ações podem ser ofensivas ou defensivas e servem para criar uma postura defensável para enfrentar com sucesso os concorrentes e, assim, obter um retorno maior sobre o investimento.

As estratégias de posicionamento que podem ser utilizadas pelas empresas são: posicionamento por atributo, por benefício, por uso/aplicação, por usuário, por concorrente, por categoria de produto e por qualidade/preço (KOTLER, 1998, p. 269).

Após avaliar as forças que influenciam a competição no setor onde a empresa está inserida o estrategista precisa identificar os pontos fortes e fracos da empresa. Com essas informações ele consegue definir as ações que a empresa irá tomar frente às ameaças a fim de definir seu posicionamento estratégico no mercado.

4.5.1 Composto de Marketing

Depois da definição do posicionamento da organização no mercado, é importante conhecer e identificar o composto de marketing.

O composto de Marketing é o conjunto de ferramentas que a empresa utiliza para atingir seus objetivos de marketing no mercado-alvo (KOTLER, 1998, p. 97). Ele é formado pelos 4P's: Produto, preço, praça (distribuição) e promoção.

4.5.1.1 Produto

O produto é o primeiro elemento do mix de marketing e o item mais básico. É a oferta tangível da empresa para os consumidores que inclui embalagem, design e marca.

4.5.1.2 Preço

O preço é o quanto o montante de dinheiro que o consumidor irá desembolsar para adquirir o produto e é por isso que é o mais crítico dos componentes e o mais flexível (KOTLER, 1998, p. 98).

O preço leva em consideração fatores internos (custos e objetivos) e fatores externos (concorrência, mercado, governo) à organização. Por isso, na definição do preço é necessário levar em consideração os custos diretos e indiretos, os preços dos concorrentes que produzem produtos similares, se em relação a eles o produto possui alguma diferenciação e a fase em que o produto se encontra.

4. 5.1.3 Praça ou Distribuição

É a maneira que será utilizada pela empresa para disponibilizar o produto para o consumidor final. De acordo com Kotler (1998, p. 98) “são as várias atividades assumidas pela empresa para tornar o produto acessível e disponível aos consumidores-alvos”.

Geralmente, as organizações utilizam intermediários para colocar seus produtos no mercado. Eles constituem o canal de marketing que são os conjuntos de organizações interdependentes que se envolvem no processo de tornar um produto ou serviço disponível para o uso ou consumo (KOTLER, 1998, p. 466).

4.5.1.4 Promoção

São as atividades realizadas pela empresa e as ferramentas de divulgação utilizadas com a finalidade de atingir seu público-alvo.

A promoção é um estímulo ao marketing. É utilizada para gerar demanda do produto ou serviço. O propósito da promoção é poder dizer ao público que você tem aquele produto ou serviço que satisfaz a demanda do consumidor.

4. 6 AMEAÇAS E OPORTUNIDADES: ANÁLISE DO AMBIENTE

Para Kotler (1998, p. 87) as oportunidades são espaços onde consta a necessidade do comprador em que a empresa atua levando em consideração que ela terá rentabilidade. O sucesso dependerá, entre outras variáveis, das competências desenvolvidas pela organização para superar seus concorrentes.

Oportunidades também são as variáveis externas e não controláveis pela empresa que poderão criar condições favoráveis para ela desde que ela tenha interesse de usufruí-las (OLIVEIRA, 2005 p.90).

Ameaças são todas as variáveis externas a empresa e não controláveis que vão criar condições desfavoráveis para a mesma (OLIVEIRA, 2005 p.90).

Já para Kotler (1998, p.87), as ameaças são ações contrárias ao desenvolvimento que se a empresa não se defender resultará na deterioração das vendas e conseqüentemente do lucro. Elas podem ser classificadas conforme seu grau de relevância e conforme a probabilidade de ocorrência.

Uma das maneiras da empresa identificar as oportunidades e as ameaças que estão presentes no mercado em que ela atua é através da análise do ambiente. A análise do ambiente se divide em: Análise ambiental externa e Análise ambiental interna.

4.6.1 Análise ambiental externa

O objetivo principal é identificar as ameaças e oportunidades levando em consideração os objetivos da organização (CASAROTTO FILHO, 2002 p. 56). Nesse contexto onde o ambiente pode oferecer ameaças e oportunidades, as empresas devem procurar aproveitar as oportunidades, bem como procurar amortecer ou absorver as ameaças ou adaptar-se a elas.

Nessa análise, é importante além de identificar esses dois fatores, determinar a atual posição do produto em relação ao mercado e qual é a posição desejada no futuro para essa relação.

4.6.2 Análise ambiental interna

A análise ambiental interna tem por objetivo identificar as forças e as fraquezas da organização a serem sanadas. As forças serão utilizadas para enfrentar as ameaças ou aproveitar as oportunidades identificadas no ambiente externo (CASAROTTO FILHO, 2002 p. 62).

Sendo assim, essa análise deve ser feita posteriormente à análise do ambiente externo, pois ela depende dessa.

Os pontos fortes e fracos da empresa deverão, também, ser determinados diante de sua atual posição dos produtos em relação ao mercado. Essa análise deve tomar como perspectiva para comparação as outras empresas do setor, sejam elas concorrentes diretas ou apenas concorrentes potenciais (OLIVEIRA, 2005 p. 102).

Nesse ponto é importante considerar os pontos neutros que são aqueles que não se encaixam em nenhum dos dois pontos anteriormente citados, mas que precisam ser considerados.

4.7 PLANEJAMENTO PRODUTIVO

O Planejamento e Controle da Produção estão entre os principais fatores que influenciam a produtividade industrial. As empresas devem se adaptar as condições de mercado, que mudam constantemente, afetando o tempo disponível para a tomada de decisões.

A produção, durante anos, foi considerada quase um mal necessário suportado pelos outros setores porque, afinal, uma empresa de manufatura não podia escapar de fazer seus produtos.

Entretanto nos últimos anos, é notório que se estabeleceu um novo paradigma re-valorizando o papel da manufatura frente aos objetivos estratégicos da organização.

Esta revalorização da produção se deve a três razões básicas:

- A crescente pressão por competitividade que o mercado mundial tem demandado das empresas;

- O potencial competitivo que representa o recente desenvolvimento de novas tecnologias de processo e de gestão de manufatura; e
- O desenvolvimento de um melhor entendimento do papel estratégico que a produção pode e deve ter na busca dos objetivos globais da organização.

“A função produção na organização representa a reunião dos recursos destinados à produção de seus bens e serviços (SLACK, CHAMBERS, HARLAND, HARRISON E JOHNSTON, 1997, p.33)”.

4.7.1 Modelo de transformação – produção

Para que a empresa chegue ao seu produto final ela precisa produzir esse bem. A maneira como ela faz isso, é através de um processo de transformação. Para Slack, Chambers, Harland, Harrison e Johnston (1997, p.36), a transformação consiste em mudar o estado ou condição de recursos para produzir um produto final.

O modelo de transformação que está presente em qualquer cadeia produtiva é o modelo de *input* – transformação – *output*.

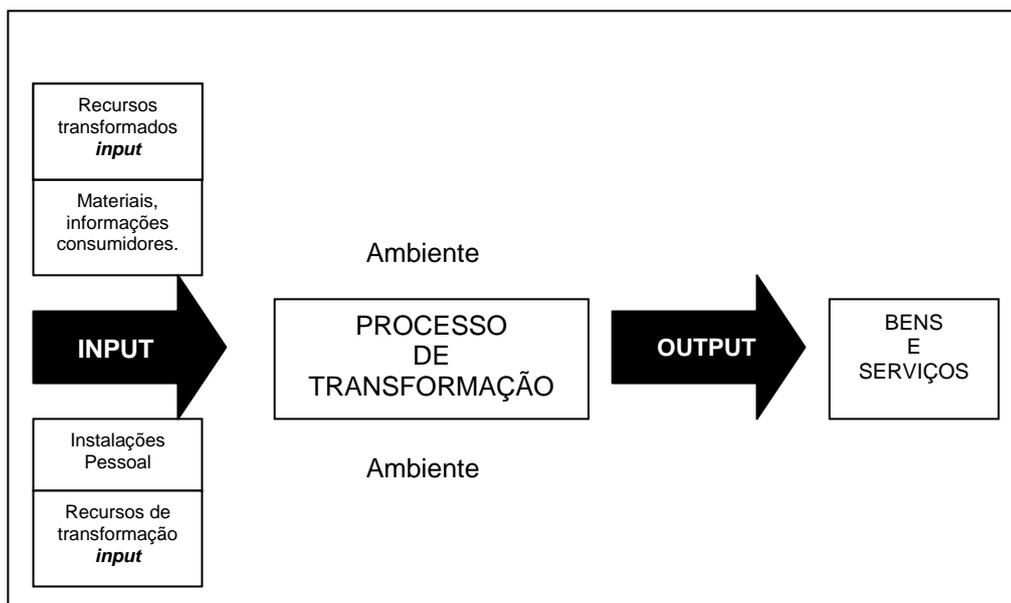


Figura 1: Modelo de Produção (SLACK, CHAMBERS, HARLAND, HARRISON E JOHNSTON, 1997, p.36)

Resumidamente, a produção envolve um conjunto de recursos de input utilizados para transformar algo ou para ser transformado em output de bens e serviços.

4.8 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Investimento, para uma empresa, é gastar um capital de diversas formas de forma a manter ou melhorar sua situação econômica. É uma aposta no futuro e uma alocação de recursos durável. (GALESNE, FENSTERSEIFER, LAMB, 1999 p. 15).

A análise de investimentos é um conjunto de ferramentas que mensuram o valor econômico e financeiro de um negócio e auxiliam na tomada de decisão de um investidor. Estabelece indicadores financeiros que permitem conhecer quais as condições financeiras relacionadas com o negócio. Com esta análise é possível saber se um projeto será rentável ou não.

A análise de investimentos é uma comparação entre os fluxos de caixa futuros e os montantes de investimentos iniciais de cada proposta de investimento que está sendo considerada pelo investidor. Os valores dos fluxos de caixa futuros são compostos, dentre outros, pelas previsões de venda e de custos dos produtos a serem gerados pelos ativos. Dessa forma, o resultado do processo decisório dependerá dessas previsões (LEITE, 1994, p. 333).

Isso mostra que na análise de um investimento, principalmente um investimento de um negócio novo, trabalha-se com projeções sobre o capital necessário para começar as atividades e as entradas e saídas futuras.

4.8.1 Impostos

O Simples Federal aprovado pela Lei nº 9.317, de 5/12/1996, foi extinto em 1/7/2007, conforme disposto no art. 89 da Lei Complementar nº 123, de 14/12/2006, a qual instituiu o novo regime para as microempresas e empresas de pequeno porte denominado "Simples Nacional".

O Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, instituído pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 - é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido, aplicável às pessoas jurídicas consideradas como microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) especialmente no que se refere:

- a) À apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias;
- b) Ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias;
- c) Ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão.

Para efeito de enquadramento das Pessoas Jurídicas no Simples, considera-se microempresa a pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais).

Considera-se empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Esse Sistema entrou em vigor em 1º de Julho 2007 e foi definido nos termos da Lei Complementar nº 123, de 14/12/2006, Ele implica pagamento unificado de oito impostos e contribuições: seis federais, um estadual e um municipal que seguem abaixo:

1. Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
2. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
3. Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
4. Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
5. Contribuição para o PIS/PASEP;
6. Contribuição para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica;
7. Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços e sobre Serviços de Transporte interestadual e Intermunicipal (ICMS);
8. Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

Para fins de definição será considerada receita bruta a venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionalmente concedidos.

O estado do Rio Grande do Sul, antes da criação do Simples Nacional, possuía o programa Simples Gaúcho voltado para a micro e pequena empresa. Este programa é a legislação implantada em julho de 2006 no Estado, com benefícios às micro e pequenas empresas que deixaram de vigorar a partir da instituição do Simples Nacional.

4.8.2 Fluxo de caixa

De acordo com Zdanowicz (2004, p. 40), “denomina-se fluxo de caixa o conjunto de ingressos e desembolsos de numerário ao longo de um período projetado. Ele consiste na representação dinâmica da situação financeira de uma empresa, considerando todas as fontes de recursos e todas as aplicações em itens do ativo”.

O fluxo de caixa é uma ferramenta de programação financeira que representa as estimativas de entradas e saídas de caixa em um determinado período projetado. Um de seus principais objetivos é, a partir dos dados que ele apresenta, conseguir identificar os recursos próprios e de terceiros que podem ser mais bem aplicados nas atividades rentáveis da empresa.

Essas definições refletem que o caixa gerado para empresa serve tanto para as atividades de pagamento de credores quanto para as atividades de remuneração dos proprietários da empresa. O Fluxo de caixa é composto por três componentes, segundo Ross (2000, p.64): Fluxo de caixa operacional, gasto de capital e variação do capital de giro líquido.

4.8.2.1 Fluxo de caixa operacional – FCO

Esse fluxo de caixa é caracterizado somente pelas receitas que a empresa obteve através das suas atividades usuais, ou seja, através da sua atividade principal operacional.

O cálculo é feito considerando o Lucro antes de Juros e impostos e a esse valor soma-se a depreciação e diminuem-se os impostos. Nesse cálculo, o valor referente às depreciações é adicionado, pois estes não representam saídas de caixa e nem os juros, pois são consideradas despesas financeiras.

4.8.2.2 Gastos de Capital

Os gastos de capital referem-se à diferença entre o montante gasto na compra de ativos permanentes e o montante gasto com a venda de ativos.

O cálculo é feito diminuindo-se do ativo permanente líquido no final do período o ativo permanente líquido do início do período adicionando a depreciação. Esse valor pode ser negativo se a empresa vender mais ativos do que comprar.

4.8.2.3 Variação do Capital de Giro Líquido

A empresa, além de investir em ativos permanentes pode também investir em ativos circulantes. Conforme a empresa muda seu ativo circulante seu passivo circulante também varia.

O cálculo da variação do capital de giro líquido, em uma abordagem mais simplificada, é a diferença entre o CGL ao final do período e o CGL ao início do período. É o montante gasto no capital de giro líquido (CGL), ou seja, a relação entre o aumento líquido dos ativos circulantes em relação aos passivos circulantes.

4.9 MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DE INVESTIMENTOS

Os projetos de investimentos nas organizações ou os projetos de investimentos em novas organizações devem ser bem desenvolvidos e precisam passar por avaliações realizadas pelos administradores.

Vários são os métodos utilizados para avaliar os investimentos nas organizações. Para esse estudo de viabilidade abordaremos os seguintes conceitos: Período de retorno de investimento, mais especificamente o método de *Payback*; Valor Presente Líquido (VPL) e a Taxa Interna de Retorno (TIR).

Antes de descrevermos melhor os três métodos citados acima, é importante conhecermos o conceito de Taxa mínima de Atratividade (TMA).

Nas avaliações de um projeto é necessário levar em conta a taxa de juros do mercado financeiro, que em outras palavras, é a taxa de rentabilidade mínima aceitável. Esse percentual serve como parâmetro para avaliar se um projeto é economicamente viável. Para tal, ele deve ter uma taxa de rendimento superior à taxa de mercado e remunerar o investidor pelo risco inerente.

Sendo assim, a taxa de juros do mercado financeiro e a taxa de custo de capital constituem-se referenciais para determinar a Taxa mínima de Atratividade.

4.9.1 Custo de oportunidade

Custo de oportunidade é o valor proveniente de um investimento de um recurso na segunda melhor opção, e o quanto o investidor deixa de ganhar aplicando seus recursos no projeto estudado ao invés de aplicar esse montante no mercado. É um índice que será utilizado para que determinado projeto seja aceito, ao invés de entregar os recursos para que os acionistas invistam no mercado. Pode ser considerado como a rentabilidade que se atingiria se o dinheiro fosse investido no mercado financeiro.

A utilização do custo de oportunidade como índice para analisar se um projeto é viável ou não só é válido se for comparado com ativos de risco equivalente. Faz-se necessário identificar ativos financeiros que tenham grau de risco equivalente ao do projeto em análise e determinar a taxa de rentabilidade esperada. Utiliza-se, então, esse valor como o custo de oportunidade.

4.9.2 Método do *Payback*

O método do *Payback* é o mais difundido e consiste na determinação do tempo necessário para que o investidor recupere o capital investido.

O cálculo se dá pela relação entre o total do investimento e o fluxo de caixa médio provável gerado pelo projeto. É expresso pela seguinte fórmula:

$$p = G/L$$

Onde:

p: período de retorno do investimento (*Payback*)

G: total do investimento

L: caixa médio provável gerado pelo projeto

Uma das críticas a esse método é que ele não leva em consideração o valor do dinheiro no tempo. Por isso, é mais aconselhável utilizá-lo para obter informações complementares ou juntamente com outro método que seja mais completo.

4.9.3 Método do Valor Presente Líquido – VPL

O método do VPL tem como característica principal a transferência de todos os valores de entradas e saídas de capital de um determinado projeto (fluxo de caixa do projeto) para a data zero. A base de cálculo é a taxa mínima de atratividade.

De acordo com Gitman (1997, p.329) de uma forma ou de outra esse método desconta os fluxos de caixa da empresa a uma determina taxa. Essa taxa é freqüentemente a taxa de desconto, o custo de oportunidade ou o custo de capital, conforme mencionado anteriormente.

A expressão matemática do VPL é a seguinte:

$$\text{VPL} = \sum_{j=0}^n \frac{R}{(1+i)^j} + \text{II}$$

Onde:

R = entradas e saídas de caixa

i = taxa mínima de atratividade

II = Investimento Inicial

O valor do VPL pode ser positivo, negativo ou nulo. Se for positivo, indica que o VPL das entradas é maior que o VPL das saídas de caixa e é um projeto rentável.

4.9.4 Método da Taxa Interna de Retorno – TIR

Por definição, a TIR é a taxa de juros i para qual o VPL de um projeto convencional é nulo, caracterizando-se, dessa forma, a taxa de remuneração do capital investido (SECURATO, 2005 p. 51).

Seu cálculo se dá através da fórmula do VPL isolando-se a variável i na fórmula. A solução dessa equação é complexa e exige métodos matemáticos sofisticados, como por exemplo, as calculadoras financeiras.

A interpretação do resultado desse cálculo se dá comparando-se o valor obtido com a TMA. O projeto será considerado rentável e, portanto atraente, se a TIR for, no mínimo, igual à TMA. Ou seja, a TIR de um projeto deve ser maior ou igual à TMA.

4.9.5 Dificuldades na análise de investimentos

A principal dificuldade na análise de investimentos é a obtenção de dados confiáveis, principalmente as projeções de entradas de caixa. Estas se originam basicamente das estimativas

Quando as estimativas sobre os dados do projeto de investimento são imprecisas é recomendável que a análise de investimentos utilize três hipóteses: provável, otimista e pessimista. Desse modo, a análise de investimentos produzirá uma Taxa Interna de Retorno ou Valor Presente Líquido máximo, médio e mínimo esperados.

5. MÉTODO DE PESQUISA

O método utilizado para elaboração deste trabalho foi estudo de caso. Esse tipo de pesquisa nos permite examinar um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto. O estudo de caso permite que tanto dados qualitativos quanto dados quantitativos sejam analisados e não requer um único modo de coleta de dados.

Segundo YIN (apud ROESCH, 1999 p. 155), o estudo de caso pode trabalhar tanto com evidência quantitativa ou qualitativa. Frequentemente os estudos de caso não têm um esquema conceitual forte e isso permite maior flexibilidade na análise dos resultados.

Este método pode ser utilizado como uma estratégia de pesquisa de modo exploratório ou descritivo. Para tal, o estudo de caso é caracterizado por alguns aspectos, como: considera um contexto para estudo dos fenômenos, é adequado ao estudo de processos e explora os acontecimentos de diversos ângulos.

O seguinte trabalho foi realizado seguindo as seguintes etapas:

- a) Leitura de artigos e textos referente ao assunto;
- b) Estudo exploratório com visitas a pequenos produtores da região;
- c) Desenvolvimento de um Plano Estratégico contendo a definição de estratégia competitiva a ser adotada pela empresa, missão, plano de marketing e planejamento financeiro.

Para o referencial teórico, foram utilizadas técnicas de coleta de dados em livros científicos de administração e sites sobre o assunto para a descrição detalhada do empreendimento e dos planos de marketing e financeiro.

Foi realizada uma visita a prefeitura da cidade de São José do Hortêncio para recolher dados técnicos com a Vigilância Sanitária sobre o local onde será instalado o empreendimento. Na mesma cidade foi feita uma visita ao local escritório da Emater (Associação Rio-grandense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural) para coleta de dados em relação aos produtores de leite da região (fornecedores), quantidade

O orçamento de material para a construção do prédio onde será instalada a empresa foi feita por um pedreiro que trabalhou muitos anos na construção de casas na cidade de Ivoti (cidade vizinha de São José do Hortêncio). O orçamento hidráulico e elétrico foi realizado por uma pessoa da cidade que possui uma ferragem e trabalha nessa área atendendo a demanda da cidade.

O empresário foi entrevistado para definir a Missão da empresa, Ameaças e oportunidades, Pontos Fortes e Fracos.

Para a definição dos equipamentos e obtenção de informações quanto ao processo produtivo foi visitada uma pequena fábrica de queijo na cidade de Monte Alverne no Rio Grande do Sul – Laticínios Solare. Essa empresa se assemelha muito a idéia desse trabalho em relação aos objetivos de mercado, produtos, público alvo e porte. A Solare produz apenas o queijo colonial e a produção atual é em torno de 800 quilos de queijo por dia. O produto é distribuído somente dentro do estado do Rio Grande do Sul para supermercados grandes e pequenos, como por exemplo, Zaffari/Bourbon, e padarias.

A partir de uma entrevista com o dono dos Laticínios Solare que foram definidos os equipamentos necessários para a produção, a quantidade inicial a ser produzida, a receita do queijo para a definição exata da matéria-prima utilizada e os fornecedores.

Posteriormente a isso, foi definido o capital necessário para iniciar o empreendimento e a forma de captação de capital de terceiro para realização do investimento.

Após essa coleta de informações foi definido o planejamento produtivo, planejamento de marketing, os cenários financeiros e o cálculo do fluxo de caixa, TIR, VPL e do *Payback* do investimento.

6. O NEGÓCIO

6.1 CARACTERIZAÇÃO DO NEGÓCIO

6.1.1 Tipo de Negócio

Fábrica de Queijo. Será produzido um único tipo de queijo com algumas variações como adição de algum condimento conforme a demanda. Porém, a base do produto será a mesma.

A tendência do mercado de laticínios é de grande destaque e maior chance de sucesso para os produtos um diferencial. Dessa maneira, é interessante que a empresa acompanhe essa tendência com o amadurecimento do negócio e consolidação da empresa no mercado de maneira a criar tipos diferentes de queijo, com algum condimento especial.

A empresa será classificada como microempresa e será qualificada de maneira que seu regime tributário se enquadre no programa do Simples Nacional.

6.1.2 Setor da economia

Secundário. O setor secundário da economia é caracterizado pelas indústrias de transformação das matérias-primas advindas do resultado da produção do setor primário da economia.

6.1.3 Ramo de Atividade

Indústria alimentícia.

De acordo com a Comissão Nacional de Classificação, CONCLA, a empresa se classificaria como:

Seção: Indústria de Transformação

Divisão: Fabricação de produtos alimentícios

Grupo: Laticínios

Classe: Fabricação de Laticínios

Subclasse: Fabricação de Laticínios (1052-0/00)

6.1.4 Registro da Empresa

O primeiro registro para legalização da empresa é na Junta Comercial do respectivo Estado. No caso do Rio Grande do Sul é a Junta Comercial do Rio Grande do Sul – JUCERGS.

O segundo passo é o registro do CNPJ da empresa no Ministério da Fazenda na Receita Federal.

O terceiro passo é o registro na Secretaria da Fazenda Estadual para o devido recolhimento do ICMS. Obtém-se com esse registro a inscrição estadual da empresa.

Os últimos passos são registrar a empresa na Prefeitura da Cidade a fim de se obter o alvará de localização, regularizar a obra do prédio junto ao CREA-RS e obter a autorização de Atividade em Geral e a autorização de Transporte de Resíduos da FEPAM-RS (ANEXO B).

Em pesquisa ao site da FEPAM-RS, o empreendimento é viável e de impacto local, ou seja, o licenciamento ambiental, devido ao tamanho do empreendimento, deve ser realizado na prefeitura do município de São José do Hortêncio.

Como a empresa é do ramo alimentício, as instalações e processo produtivo devem seguir as normas da Secretaria Estadual da Agricultura, Pecuária e Agronegócio e da Vigilância Sanitária do Estado. Para isso, durante o processo de registro deve ser encaminhado o projeto das instalações a fim de ser avaliado pelo órgão e se necessário ser realizada alguma correção antes da construção do local.

6.1.5 Ambiente

A fábrica se localizará na cidade de São José do Hortêncio. O empresário possui um terreno onde será construído o prédio para a instalação da fábrica de queijo. Toda a estrutura e as instalações serão construídas levando em consideração as normas da Secretaria Estadual da Agricultura, Pecuária e Agronegócio (ANEXO C).

As dependências da fábrica serão amplas e ventiladas com telas de arame em todas as portas e janelas para evitar as moscas a entrada de moscas e insetos voadores.

Serão três ambientes (ANEXO D), cada destinado a uma parte do processo de fabricação do queijo e com características específicas para a atividade fim. Abaixo, segue a divisão e a caracterização de cada ambiente:

- a) Sala destinada a receber a matéria-prima: esse ambiente será destinado ao armazenamento da matéria-prima e terá um tanque receptor de leite que armazenará o leite que não estará sendo utilizado na fabricação do queijo. Este também deve contar com um pequeno laboratório para que análises rápidas sejam feitas sobre os valores higiênicos e comerciais do material recebido. A partir do resultado da acidez e do nível de gordura do queijo que será definido o quanto de coalho e fermento será adicionado à mistura.

b) Sala de fabricação: será ampla e bem arejada com piso impermeável. Necessita que tenha declive de escoamento, rede de esgoto ampla, telas nas janelas e portas, ser revestida de azulejos até dois metros de altura. É indispensável que tenha uma pia ou lavabo para lavagem das mãos. As cubas devem ser de aço inoxidável. Essa sala também se localizará o pasteurizador do leite e o tanque de queijo onde será retirado o soro. Além disso, as prensas e as formas para a finalização do processo produtivo também estarão nesse ambiente.

c) Sala de maturação ou sala de cura: essa sala será destinada a cura e maturação dos queijos. Esta sala contará com uma câmara de cura e uma câmara fria para armazenamento do queijo pronto. Terá uma temperatura mais baixa e estável. Será criada em nível subterrâneo para que seja mantida a temperatura estável mais facilmente.

O formato do queijo será quadrado com uma média de dois a dois quilos e meio por unidade. Este será embalado a vácuo.

O escritório será em um ambiente separado da produção sem ligação com os locais de fabricação do queijo. A saída desse ambiente será para o pátio do terreno.

O prédio também terá um banheiro com vestiário para a troca de roupa e vestir o uniforme para trabalhar.

6.1.6 Produto a ser fabricado

Será produzido um único tipo de queijo: queijo colonial da região sul do Brasil.

6.1.7 Colaboradores

Serão necessários ao todo quatro funcionários inicialmente para trabalhar na empresa na parte produtiva, a saber:

Um técnico, químico três funcionários para atividades da produção do queijo: controle da produção e embalagem.

Os funcionários serão recrutados na cidade através da oferta de emprego pelo empresário. Serão contratados aqueles que ele julgar capazes de trabalhar na empresa e que tenham alguma experiência na fabricação de queijo.

Além do salário fixo será oferecido aos funcionários uma quantia de R\$ 100 de vale alimentação como benefícios da empresa.

O Técnico Químico trabalhará por 6 horas diárias, cinco dias por semana e será remunerado com três salários mínimos nacionais. O salário mínimo nacional corresponde a R\$ 380. Esse total corresponde ao piso salarial da categoria.

Os demais serão funcionários trabalharão 8 horas diárias e serão remunerados com um salário mínimo e meio nacional.

Devido às regras de higiene, os funcionários deverão utilizar uniforme com calça, camisa e boné branco, bota de borracha branca e jaleco branco (ANEXO E). Qualquer pessoa que entrar na parte industrial da empresa deve obrigatoriamente colocar o uniforme conforme as regras impostas pelo Serviço de Inspeção Federal.

No setor administrativo trabalhará o dono da empresa que será também responsável pela parte comercial da empresa. A contabilidade será terceirizada.

6.1.8 Missão

“Produzir o mais típico queijo colonial da região sul oferecendo a qualidade e nutrição necessária para as suas refeições”.

6.2 PLANEJAMENTO DE MARKETING

6.2.1 Análise do Mercado

O mercado do queijo está muito ligado ao mercado do leite, a matéria-prima principal, para não dizer essencial, na fabricação desse produto. As oscilações na oferta e nos preços desse produto afetam diretamente o preço do queijo.

A análise desse mercado iniciou-se com alguns dados atuais sobre a produção do leite no Brasil e no Rio Grande do Sul, a atual conjuntura desse mercado e finalmente o mercado do queijo e as expectativas para esse setor no estado. Após essa descrição, verificaram-se os dados especificamente do município onde se pretende instalar essa Fábrica de Queijo e do município vizinho, cuja produção de leite é expressiva, para se prever os fornecedores e preços do litro de leite, uma vez que este será adquirido sem intermediários e sim diretamente do produtor.

Surge, assim, a necessidade e a importância de se conhecer a situação do mercado de leite no país e principalmente no estado.

Atualmente o Brasil produz 25 bilhões litros de leite ao ano. O Rio Grande do Sul é o segundo maior produtor de leite do país responsável por cerca de 10% da produção. Desta produção, 65% são produzidos na região noroeste do estado,

caracterizando essa região como a maior produtora do estado. Em primeiro lugar está Minas Gerais, com cerca de 30% da produção brasileira.

No Rio Grande do Sul, o setor lácteo movimenta mais de R\$ 8 bilhões ao ano. Existem no Estado cerca de 70 mil produtores de leite e a cadeia produtiva envolve direta e indiretamente mais de 730 mil pessoas, o que representa 7% da nossa população.

A produção de leite, nos primeiros seis meses deste ano, alcançou 1,1 bilhões de litros no Estado representando um aumento de 14,5% na produção de leite no Rio Grande do Sul.

O bom momento do leite no estado está ligado, também às novidades na área industrial. Grandes empresas estão instalando novas plantas no Estado e outras já tradicionais estão realizando ampliações. A Nestlé deve entrar em funcionamento no final do ano, em Palmeiras das Missões, e no início de 2008 devem estar prontas as obras da CCGL, em Cruz Alta. Outra grande indústria que anunciou investimentos em 2006 foi a Embaré, que prevê entrar em operações em Sarandi no final do ano que vem, mas ainda não iniciou as obras. Há algumas semanas, a Italcac acertou a implantação de uma unidade em Passo Fundo e recentemente, adquiriu uma planta em Rondinha, no norte do Estado. Além dessas, Cosulati, Cooperativa Santa Clara, Sarandi, Bom Gosto, Santo Cristo e Eleva (Elegê) estão ampliando e modernizando suas plantas.

Desde o início do ano foi possível acompanhar uma alta nos preços do leite que chegou ao consumidor final. Os produtores comemoraram a alta dos preços do litro de leite, pois essa foi a melhor remuneração ao produtor alcançada este ano. Nesta mesma época em 2006, o preço médio do litro pago ao produtor ficava na faixa de R\$ 0,35. Este ano, o valor subiu para uma média de R\$ 0,65, chegando, em alguns casos, a R\$ 0,70 o litro. Isso ocorreu, pois entre o pico do verão e o do inverno, sempre há uma elevação de preços. O fenômeno descrito é a chamada entressafra do leite, quando a oferta cai e o consumo aumenta, e ocorre normalmente de março a junho.

O que ocorreu esse ano nesse período foi que mesmo com a falta de produto no mercado e com os altos preços pagos ao produtor nos últimos meses, porém, a produção nacional de leite vem aumentando gradualmente. O produtor passou boa

parte do ano motivado a fazer investimentos nos rebanhos e buscou aumentar a produção principalmente através do uso de suplementos alimentares, o que colaborou para o aumento da produtividade fora de época.

No caso dos queijos, os preços também estão aumentando em função da menor oferta. Segundo agentes de mercado, o valor do queijo tipo mussarela está entre R\$ 8,00 e R\$ 8,50 por quilo, sendo que a média obtida pelo produto cotado em janeiro pelo Cepea foi de R\$ 6,00/kg. No mês de setembro a média do preço para o estado do RS é de R\$ 10,00 o quilo.

6.2.2 Análise do mercado local e dos concorrentes

Complementar a análise do mercado do leite e das tendências para os próximos meses é importante conhecer o mercado e a produção local do leite, além dos concorrentes.

Os dados abaixo referentes aos produtores locais e aos preços que estão sendo praticados foram fornecidos pela EMATER – RS que possui um escritório na cidade de São José do Hortêncio.

A cidade possui, de acordo com o levantamento do escritório da EMATER da cidade, cerca de 40 produtores de leite. Oito produzem mais de 200 litros por dia, quinze entre 200 litros por dia e 100 litros por dia e o restante menos de 100 litros por dia.

Atualmente, 80% dessa produção é comercializada com a Cooperativa Piá de Nova Petrópolis e 20% para a Milkaut, empresa de laticínio situada no município de Ivoti.

O preço pago para os produtores varia conforme as suas instalações. Quanto melhores as instalações, mais caro o produtor cobra pelo litro de leite.

Na região, não existe nenhuma empresa com essa atividade, desse porte e que possua os mesmos objetivos de mercado. Os concorrentes diretos são os

pequenos produtores locais que produzem artesanalmente e vendem para amigos e família esse tipo de queijo.

Indiretamente, algumas grandes indústrias que distribuem outros tipos de queijo como queijo lanche, prato, mussarela, etc. no comércio da região. Essas grandes empresas, não são concorrentes diretos, pois não é o mesmo tipo produto que a nossa empresa estará ofertando.

6.2.3 Tendência do mercado:

Para o mercado brasileiro de leites e derivados, a tendência indicada é para produtos com maior valor agregado, já que o mercado é muito concorrido e abriga desde multinacionais até pequenas e médias empresas de laticínios. Outra tendência são os produtos com características regionais como os queijos que são produzidos como acompanhamento para a degustação de vinho.

Em entrevista ao Jornal do Comércio, dirigentes lácteos gaúchos defendem que a Região Sul, em especial o Rio Grande do Sul, tem condições de liderar a produção de leite no País, em função das condições climáticas e capacidade de produção. Na visão deles, há condições de superar o atual maior produtor brasileiro de leite, Minas Gerais. A prova estaria na migração de indústrias de lácteos do Centro para o Sul do Brasil, o que impõe o desafio de aumentar a oferta para atender a demanda interna.

Em relação ao preço do leite, a expectativa é muito grande, pois o comportamento do setor está indefinido. O Brasil tem pouco espaço para a exportação e por isso é o mercado interno que baliza a produção.

Baseado nisso existem duas tendências até o final de 2007. Uma delas é de que o preço do leite se estabilize. Após meses de alta, o preço do litro do leite voltou aos patamares normais de venda, em torno de R\$ 0,56 o litro. A outra de que com um ganho menor ao produtor, a produção diminua. Acredita-se que em novembro o que irá representar um novo aumento no preço. O cenário no país é favorável à

produção de soja e milho, de maneira que o agricultor deverá plantar e, conseqüentemente, reduzir suas pastagens. Destaca-se também o aumento do plantio de cana-de-açúcar em São Paulo e Minas Gerais, o que também reduz a área para produção de leite.

Na parte final do trabalho consta uma tabela de preços médios de venda do leite dos últimos meses no estado do Rio Grande do Sul (ANEXO F).

6.2.4 Vantagem competitiva

A vantagem competitiva da empresa poderia vir a ser a organização e padronização do produto em relação aos seus concorrentes. Com uma estrutura mais completa poder-se-ia garantir a disponibilidade do produto nos volumes necessários.

Atualmente os produtores se caracterizam por produzirem artesanalmente e quando podem e possuem recursos disponíveis para tal não garantindo que sempre terá o produto com a mesma qualidade e nem garantindo volume para os estabelecimentos comerciais.

6.2.5 Ameaças e oportunidades e Pontos Fortes e Fracos

A principal ameaça da empresa é a concorrência com as cooperativas que compram o leite dos produtores locais. Como essas pessoas já trabalham com cooperativas e já criaram um relacionamento de confiança com elas, poderão resistir em vender parte da sua produção a uma empresa menor que está no início das atividades e inicialmente não terá as mesmas garantias das cooperativas.

Outra ameaça é a qualidade do leite de pequenos produtores que serão fornecedores da empresa. Pela produção ser baixa não disponibilizará de aparelhagens sofisticadas para a coleta do leite o que influenciará na qualidade do leite.

As oportunidades concentram-se em explorar a cultura dos habitantes dessa região de consumir esse tipo de queijo, abastecer os estabelecimentos comerciais com um produto de qualidade e padronizado para atender essa demanda e desenvolver parcerias com os produtores locais de maneira a garantir o fornecimento do leite.

A partir de uma ameaça que é a resistência dos produtores de trocar de comprador surge uma oportunidade de desenvolver e fixar uma parceria com eles a fim de garantir o fornecimento do leite. Além disso, pode-se criar um programa de desenvolvimento desses produtores para que aos poucos eles aprimorem as técnicas utilizadas.

O ponto forte a ser destacado é o bom relacionamento do empresário com a população local o que poderá facilitar a divulgação e a entrada do produto no mercado além de auxiliar no contato com os produtores de leite.

O ponto fraco a ser destacado é a disponibilidade do capital necessário para criação da empresa, cujo investimento inicial é alto.

6.2.6 Público – Alvo

O público que a empresa pretende atender são as padarias, supermercados, casas coloniais e restaurantes das cidades da região. Principalmente os estabelecimentos mais tradicionais desse ramo e dessa região com mais tempo de mercado que atendem um público mais tradicional que conhece e aprecia o queijo colonial.

6.2.7 Preço

O preço do produto será definido por quilo. Será aplicada uma margem sobre os custos envolvendo a produção.

Os produtores locais foram questionados quanto aos preços cobrados por quilo de queijo produzido. Além desses valores, está sendo considerada o preço que a Laticínios Solare pratica atualmente. Os seguintes resultados foram obtidos:

- Produtor local 1: R\$ 15,00 o quilo
- Produtor local 2: R\$ 10,00 o quilo
- Laticínios Solare: R\$ 7,80 o quilo (preço de venda aos estabelecimentos comerciais)

6.2.8 Praça – Distribuição

A empresa se localizará na cidade de São José do Hortêncio em um prédio que terá em torno de 42 metros quadrados no primeiro piso e em torno de 20 metros quadrados na parte subterrânea, mais uma sala subterrânea.

A distribuição da produção se dará inicialmente entre os municípios de São José do Hortêncio, Ivoti, Presidente Lucena, Picada Café, Lindolfo Collor e São Sebastião do Caí para supermercados, padarias e casas coloniais.

A fábrica se localizará em uma região onde predomina a cultura alemã onde existe o costume do consumo de queijo pelas famílias e que possui restaurantes típicos que são potenciais clientes e casas coloniais.

6.2.9 Fornecedores

Serão diversos produtores rurais da cidade e da cidade vizinha de maneira a atingir o volume necessário diariamente de leite, que inicialmente será de 200 kg por dia.

O coalho e o fermento serão adquiridos de um único fornecedor e o sal em supermercados conforme melhor oferta de preço.

6.3 PLANO PRODUTIVO

Os próximos tópicos tratarão da divisão da parte produtiva da empresa e dos funcionários que trabalharão nesse setor da empresa.

6.3.1 Definição do Processo de fabricação do queijo colonial

Os equipamentos e materiais necessários para a produção do queijo colonial são: tanque de recepção do leite, pasteurizador, tanque de queijo, prensas, potes, mesa, câmara fria para armazenamento do produto pronto, câmara de cura, embalador a vácuo.

O processo produtivo será baseado no modelo de produção presente em qualquer cadeia produtiva: entrada – transformação – saída. Os passos do processo serão:

- a) O Pasteurizador do leite receberá o leite proveniente do tanque de recepção;
- b) Após a pasteurização o leite será enviado ao Tanque de queijo onde será adicionado o coalho e o fermento;
- c) Após cerca de 50 minutos, a massa do queijo será separada do soro manualmente ainda no tanque de queijo e será adicionado o sal;
- d) Após essa mistura, a massa estará pronta para ser colocada nas formas e prensada;
- e) Após a massa ser prensada o queijo será levado à sala de cura e ficará lá em média 21 dias. A temperatura dessa sala será entre 12°C e 15°C;
- f) Após a maturação do queijo ele será embalado e estará pronto para ser distribuído.

6.3.2 Capacidade produtiva

Está prevista a produção de 200 quilos de queijo por dia totalizando, na média, 100 queijos diários. Para a produção de um quilo de queijo considera-se, em média, 10 litros de leite. Com essa medida, serão necessários 42000 litros de leite por mês considerando que cada mês tenha 21 dias úteis.

Essa quantidade foi definida baseada na capacidade da instalação da empresa e da demanda do mercado da região que a empresa pretende atender: padarias, restaurantes e mercados.

6.4 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Para definição do investimento inicial, fornecedores e capital necessário para a compra da matéria-prima foi definida a receita do queijo de acordo com a produção diária definida previamente. Sendo assim, abaixo segue a receita do queijo que será produzido:

Tabela 1 – Receita Queijo Colonial

| Receita Queijo colonial | |
|-------------------------|------|
| Leite (litros) | 2000 |
| Coalho (quilo) | 0,06 |
| Fermento (quilo) | 0,05 |
| Sal (quilo) | 6 |

6.4.1 Investimento inicial

O empresário precisará construir o prédio da empresa, comprar todos os equipamentos da fábrica e do escritório e o carro que a empresa utilizará para realizar as entregas.

Para estimar o custo da construção do prédio foi realizado um orçamento com um pedreiro, um electricista e um encanador. Segundo informações do pedreiro, sobre o valor do orçamento inicial sempre é adicionado um percentual de 30% sobre o custo do material para cobrir imprevistos, como quebra de materiais durante a construção, e custos adicionais que só são visualizados no andamento da obra.

Como esse projeto se trata de um prédio que deverá seguir normas da vigilância e as instalações deverão seguir padrões específicos foi aplicado 10% a mais, totalizando um percentual adicional de 40% sobre o custo total do material (construção, elétrico e hidráulico).

Logo, o custo total do material mais a mão de obra dos pedreiros são de R\$49.024,10, porém será considerado na análise desse projeto:

$$R\$ 26.024,70 \times 1,4 = R\$ 36.434,58 + R\$ 23.000 = R\$ 59.434,58$$

Conforme informações passadas pelo Sr. Nelson, dono dos Laticínios Solare, o valor dos equipamentos mais o uniforme dos funcionários necessários para a produção inicial é de R\$ 92.325,00.

Fazem parte do cálculo do investimento inicial as despesas Pré-operacionais, os investimentos fixos e o capital de giro inicial.

Tabela 2 – Despesas Pré-Operacionais

| Despesas Pré-Operacionais | |
|----------------------------------|----------------|
| Descrição | Valor (R\$) |
| Habilitação linha telefônica | 50,00 |
| Licenças alvarás | 1248,93 |
| Total | 1298,93 |

Tabela 3 – Investimentos Fixos

| Investimentos Fixos | |
|----------------------------|------------------|
| Descrição | Valor (R\$) |
| Material de Construção | 29616,30 |
| Material Elétrico | 4992,40 |
| Material Encanação | 1825,88 |
| Uniformes | 2000,00 |
| Equipamentos Escritório | 4750,00 |
| Veículo | 12000,00 |
| Mão-de-obra construção | 23000,00 |
| Equipamentos Fábrica | 90325,00 |
| Total | 168509,58 |

A lista detalhada dos itens que compõem os investimentos fixos está no anexo desse trabalho (ANEXO G).

Tabela 4 – Capital de Giro inicial

| Capital de Giro Inicial | |
|--------------------------------|-------------|
| Descrição | Valor (R\$) |
| Luz | 500,00 |
| Água | 100,00 |
| Telefone | 200,00 |
| Contador | 300,00 |
| Fornecedores | 24500,00 |

| | |
|---------------------------|-----------------|
| Material de Escritório | 300,00 |
| Um tanque de gasolina | 102,40 |
| IPVA | 504,00 |
| Imposto Territorial Rural | 25,00 |
| Total | 26531,40 |

Considerando os itens citados acima, temos que o investimento inicial desse projeto será de:

Tabela 5 – Investimento Inicial

| INVESTIMENTO INICIAL | |
|-----------------------------|------------------|
| Descrição | Valor (R\$) |
| Despesas Pré-Operacionais | 1298,93 |
| Investimento Fixo | 168509,58 |
| Capital de Giro Inicial | 26531,40 |
| Total | 196339,91 |

6.4.2 Estimativa de custos fixos

Com base no item anterior onde temos a descrição dos investimentos iniciais e uma estimativa de capital de giro inicial, podemos determinar alguns itens que serão gastos mensalmente. Esses itens são: luz, água e telefone não ligados a parte operacional da empresa. Dos valores totais de cada custo citado esses representam 10%.

Outros custos fixos que serão considerados são o IPVA e o IPTU pagos uma vez ao ano, o contador pago mensalmente e a atualização das licenças e alvarás no início de cada ano pagas apenas uma única vez.

As máquinas e os utensílios que serão adquiridos pela empresa, além das máquinas e dos equipamentos e do prédio têm uma determina durabilidade e vida útil. Baseado nesses últimos aspectos foi projetada a depreciação acumulada dos itens conforme tabela abaixo:

Tabela 6 – Depreciação Acumulada

| Depreciação Acumulada | | | | |
|------------------------------|-------------------|-------|----------------------|---------------------|
| Descrição | Valor (R\$) | % a.a | Anual | Mensal |
| Máquinas e Equipamentos | 77.325,00 | 10% | R\$ 7.732,50 | R\$ 644,38 |
| Equipamentos Refrigeração | 13.000,00 | 10% | R\$ 1.300,00 | R\$ 108,33 |
| Veículo | 40.000,00 | 20% | R\$ 8.000,00 | R\$ 666,67 |
| Móveis e Utensílios | 3.950,00 | 10% | R\$ 395,00 | R\$ 32,92 |
| Prédios e Edificações | 48.090,51 | 4% | R\$ 1.923,62 | R\$ 160,30 |
| Total | 182.365,51 | | R\$ 19.351,12 | R\$ 1.612,59 |

6.4.3 Estimativa de custos variáveis

Os custos variáveis previstos são os gastos com gasolina, fornecedores e luz, água, mão-de-obra telefone que variam conforme a produção da empresa.

A parcela de água, Luz e telefone como custo variável é de 90% do total de cada item. Toda a mão-de-obra contratada pela empresa trabalhará na parte operacional.

Esses itens irão variar conforme o percentual que variar a produção dos demais anos projetados. Somente o salário que irá variar conforme o salário mínimo variar ou se mais algum funcionário for contratado.

Considerando os preços desse último ano, percebemos que durante os meses de inverno sempre temos um aumento no preço do litro de leite e isso se dá devido à entre safra na produção.

Sendo assim vamos considerar, para fins de cálculo, um valor para médio de por mês considerando os valores do litro do leite entre o mês de Janeiro a julho e de R\$ 0,55 e entre agosto a Dezembro R\$ 0,50.

Para os quatro anos seguintes, o preço do litro de leite irá variar conforme o índice Nacional de Preços ao consumidor Amplo – IPCA - projetado para o período que será analisado.

Em relação ao combustível é natural que nos primeiros meses a empresa gaste mais combustível porque existe a necessidade de sair para vender e as rotas

de distribuição ainda não são bem definidas. Além disso, O combustível pode sofrer alterações de preço durante esse período aumentando ou diminuindo o custo.

Considerando isso, para fins de cálculo vamos considerar um gasto médio de 1,5 tanques por semana no primeiro ano. No segundo ano, como a previsão é que haja um aumento nas vendas, conseqüentemente haverá uma necessidade de entrega do produto em mais localidades ou entregar mais vezes em um mesmo local. Por isso, no terceiro ano consideraremos uma quantidade maior, dois tanques por semana na média. A partir do segundo ano será considerada a mesma quantidade de tanques por semana.

Cada tanque tem capacidade de 64 litros de combustível. Para o primeiro ano o consumo estimado é de 384 litros por mês. Para o segundo ano 512 litros por mês.

Será considerado para o primeiro ano R\$ 1,60 por litro de álcool. Nos demais anos vamos considerar sempre R\$ 0,10 a mais no preço do litro sobre o preço do ano anterior.

Outro custo variável que pode ser considerado serão os impostos pagos sobre o faturamento. Para cada cenário teremos uma Receita Bruta diferente e por isso a incidência de carga tributária será maior ou menor.

Por último, temos o material de escritório como custo variável, pois ele está diretamente ligado a emissão de notas fiscais. Então, ele variará conforme o aumento da produção da empresa.

Tabela 7 – Fornecedores

| Fornecedores | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,55 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,50 |
| Produção Mensal | 42000 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 23.100,00 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 21.000,00 |
| Média | R\$ 22.050,00 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.450,00 |

6.4.4 Projeção de cenários

Serão projetados o Fluxo de Caixa e as demonstrações de resultado de três cenários: cenário pessimista, cenário esperado e cenário otimista.

As variáveis descritas abaixo serão mantidas fixas em todos os cenários.

O preço de venda será de R\$ 9,80 o quilo no primeiro ano de acordo com as pesquisas feitas dos preços dos concorrentes.

O preço de venda do queijo será reajustado conforme o IPCA projetado para os próximos anos. Para fins de cálculo será considerado um percentual médio de 4% baseado na tabela abaixo:

Tabela 8 – IPCA Projetado

| IPCA PROJETADO | | | |
|----------------|-------|-------|-------|
| | 2008 | 2009 | 2010 |
| IPCA (em %) | 4,06% | 4,09% | 4,08% |

Os impostos incidentes sobre a receita serão aqueles previstos no Simples Nacional sendo caracterizada como Empresa de Pequeno Porte. Esses percentuais estão discriminados abaixo:

Tabela 9 – Alíquota do Simples Nacional

| TABELA SIMPLES NACIONAL | | | | | | | | |
|----------------------------------|----------|-------|-------|--------|-----------|-------|-------|-------|
| Receita Bruta em 12 meses em R\$ | ALÍQUOTA | IRPJ | CSLL | COFINS | PIS/PASEP | INSS | ICMS | IPÍ |
| Até 120.000,00 | 4,50% | 0,00% | 0,21% | 0,74% | 0,00% | 1,80% | 1,25% | 0,50% |
| De 120.000,01 a 240.000,00 | 5,97% | 0,00% | 0,36% | 1,08% | 0,00% | 2,17% | 1,86% | 0,50% |
| De 240.000,01 a 360.000,00 | 7,34% | 0,31% | 0,31% | 0,95% | 0,23% | 2,71% | 2,33% | 0,50% |
| De 360.000,01 a 480.000,00 | 8,04% | 0,35% | 0,35% | 1,04% | 0,25% | 2,99% | 2,56% | 0,50% |
| De 480.000,01 a 600.000,00 | 8,10% | 0,35% | 0,35% | 1,05% | 0,25% | 3,02% | 2,58% | 0,50% |
| De 600.000,01 a 720.000,00 | 8,78% | 0,38% | 0,38% | 1,15% | 0,27% | 3,28% | 2,82% | 0,50% |
| De 720.000,01 a 840.000,00 | 8,86% | 0,39% | 0,39% | 1,16% | 0,28% | 3,30% | 2,84% | 0,50% |
| De 840.000,01 a 960.000,00 | 8,95% | 0,39% | 0,39% | 1,17% | 0,28% | 3,35% | 2,87% | 0,50% |
| De 960.000,01 a 1.080.000,00 | 9,53% | 0,42% | 0,42% | 1,25% | 0,30% | 3,57% | 3,07% | 0,50% |
| De 1.080.000,01 a 1.200.000,00 | 9,62% | 0,42% | 0,42% | 1,26% | 0,30% | 3,62% | 3,10% | 0,50% |
| De 1.200.000,01 a 1.320.000,00 | 10,45% | 0,46% | 0,46% | 1,38% | 0,33% | 3,94% | 3,38% | 0,50% |

| | | | | | | | | |
|-----------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| De 1.320.000,01 a 1.440.000,00 | 10,54% | 0,46% | 0,46% | 1,39% | 0,33% | 3,99% | 3,41% | 0,50% |
| De 1.440.000,01 a 1.560.000,00 | 10,63% | 0,47% | 0,47% | 1,40% | 0,33% | 4,01% | 3,45% | 0,50% |
| De 1.560.000,01 a 1.680.000,00 | 10,73% | 0,47% | 0,47% | 1,42% | 0,34% | 4,05% | 3,48% | 0,50% |
| De 1.680.000,01 a 1.800.000,00 | 10,82% | 0,48% | 0,48% | 1,43% | 0,34% | 4,08% | 3,51% | 0,50% |
| De 1.800.000,01 a 1.920.000,00 | 11,73% | 0,52% | 0,52% | 1,56% | 0,37% | 4,44% | 3,82% | 0,50% |
| De 1.920.000,01 a 2.040.000,00 | 11,82% | 0,52% | 0,52% | 1,57% | 0,37% | 4,49% | 3,85% | 0,50% |
| De 2.040.000,01 a 2.160.000,00 | 11,92% | 0,53% | 0,53% | 1,58% | 0,38% | 4,52% | 3,88% | 0,50% |
| De 2.160.000,01 a 2.280.000,00 | 12,01% | 0,53% | 0,53% | 1,60% | 0,38% | 4,56% | 3,91% | 0,50% |
| De 2.280.000,01 a 2.400.000,00 | 12,11% | 0,54% | 0,54% | 1,60% | 0,38% | 4,60% | 3,95% | 0,50% |

O valor que a empresa pagará de impostos irá variar de acordo com as receitas bruta projetadas da empresa.

O pagamento do leite aos produtores será sempre no quinto dia do mês seguinte ao fornecimento.

A taxa Mínima de Atratividade que será considerada no projeto será de 15% a.a. Esse seria o custo mais baixo encontrado na Cooperativa de Crédito Sicredi para empréstimos de longo prazo. Ou seja, a TMA será o custo do capital que será necessário para o investido caso seja feito um empréstimo.

6.4.4.1 Projeção Cenário Esperado

Além de todas as variáveis anteriormente citadas em relação à produção, preço de venda, custos fixos e custos variáveis o cenário esperado prevê que 90% da produção seja vendida durante o mês.

Com o passar do tempo e aumento da produção surge a necessidade de manutenção e aumento da produção. Está previsto um valor de R\$ 4.000 no segundo ano e terceiro ano para manutenção dos equipamentos.

No terceiro ano será investido R\$ 20.000 nos equipamentos devido ao aumento da produção e será contratado mais um funcionário. Esse valor será de recursos próprios proveniente da receita gerada naquele ano.

A partir do terceiro ano os custos de escritório aumentarão o mesmo percentual que aumentar a produção.

A produção crescerá de um ano para outro 4% a partir do terceiro ano. Esse percentual se refere ao crescimento de consumo de queijo no Brasil dos últimos anos conforme informação da Associação Brasileira das Indústrias de Queijo – ABIQ.

Tanto os custos de fornecedores quanto o preço de venda variarão de acordo com a média do IPCA projetado para os anos de 2008, 2009 e 2010.

No último ano todos os itens imobilizados serão vendidos por 40% do valor de compra.

A quantidade produzida anualmente, mas que não ficou no estoque, será vendida ao final de cada ano por 50% do valor de venda praticado naquele período.

6.4.4.2 Análise do Retorno de Investimento do Cenário Esperado

Para verificarmos a viabilidade do projeto neste cenário examinaremos os dados através dos indicadores abaixo:

- a) Valor Presente Líquido (VPL);
- b) Taxa Interna de Retorno (TIR);
- c) Período de *Payback*;

Tabela 10 – Fluxo de Caixa Cenário Esperado

| FLUXO DE CAIXA | | Fluxo de Caixa Projetado - Cenário Esperado | | | | | | |
|-----------------|--------------------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|
| | | INICIAL | ANO I | ANO II | ANO III | ANO IV | ANO V | Total |
| | SALDO INICIAL | R\$ - | R\$ (196.500,00) | R\$ (162.170,77) | R\$ (131.057,01) | R\$ (121.543,00) | R\$ (78.433,90) | R\$ (689.704,68) |
| ENTRADAS | Vendas a Vista | | R\$ 223.293,00 | R\$ 232.395,91 | R\$ 251.544,71 | R\$ 272.271,33 | R\$ 294.705,76 | |
| | Cobrança Duplicatas | | R\$ 204.771,00 | R\$ 231.640,83 | R\$ 249.956,33 | R\$ 270.552,07 | R\$ 317.290,48 | |
| | Necessidade de Capital de Giro | | | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | |
| | Outras Entradas | | | | | | R\$ 58.203,83 | |
| | TOTAL RECEBIMENTOS | R\$ - | R\$ 428.064,00 | R\$ 465.565,74 | R\$ 503.030,05 | R\$ 544.352,40 | R\$ 671.729,07 | R\$ 2.612.741,26 |
| SAÍDAS | Fornecedores | | R\$ 294.000,00 | R\$ 305.985,40 | R\$ 331.197,78 | R\$ 358.487,59 | R\$ 388.026,02 | |
| | Impostos sobre vendas | | R\$ 28.893,09 | R\$ 30.070,96 | R\$ 34.052,43 | R\$ 37.201,55 | R\$ 40.966,00 | |
| | Despesas Fixas | | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.970,77 | R\$ 5.023,49 | R\$ 5.078,24 | |
| | Despesas Variáveis | | R\$ 65.772,12 | R\$ 89.310,60 | R\$ 99.107,58 | R\$ 100.340,27 | R\$ 101.596,73 | |
| | Despesas Bancárias | | R\$ 149,56 | R\$ 165,03 | R\$ 187,46 | R\$ 190,40 | R\$ 203,55 | |
| | Investimentos | R\$ 196.500,00 | | R\$ 4.000,00 | R\$ 24.000,00 | | | |
| | Outras Saídas | | | | | | | |
| | TOTAL PAGAMENTOS | R\$ 196.500,00 | R\$ 393.734,77 | R\$ 434.451,99 | R\$ 493.516,03 | R\$ 501.243,30 | R\$ 535.870,55 | R\$ 2.358.816,64 |
| SALDO | SALDO DO ANO | R\$ (196.500,00) | R\$ 34.329,23 | R\$ 31.113,75 | R\$ 9.514,02 | R\$ 43.109,10 | R\$ 135.858,52 | R\$ 253.924,62 |
| | SALDO ACUMULADO | R\$ (196.500,00) | R\$ (162.170,77) | R\$ (131.057,01) | R\$ (121.543,00) | R\$ (78.433,90) | R\$ 57.424,62 | |

Tabela 11 – DRE Cenário Esperado

| DRE - CENÁRIO ESPERADO | | | | | |
|---|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| DRE | ANO I | ANO II | ANO III | ANO IV | ANO V |
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | R\$ 446.586,00 | R\$ 464.791,82 | R\$ 503.089,43 | R\$ 544.542,66 | R\$ 589.411,52 |
| Vendas de Produtos | R\$ 446.586,00 | R\$ 464.791,82 | R\$ 503.089,43 | R\$ 544.542,66 | R\$ 589.411,52 |
| (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA | (R\$ 11.176,17) | (R\$ 11.631,79) | (R\$ 13.145,70) | (R\$ 14.341,80) | (R\$ 15.763,09) |
| Devoluções de Vendas | R\$ - |
| Abatimentos | R\$ - |
| Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas | R\$ 11.176,17 | R\$ 11.631,79 | R\$ 13.145,70 | R\$ 14.341,80 | R\$ 15.763,09 |
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | R\$ 435.409,83 | R\$ 453.160,03 | R\$ 489.943,73 | R\$ 530.200,86 | R\$ 573.648,43 |
| CUSTOS DAS VENDAS | R\$ (346.639,32) | R\$ (379.091,20) | R\$ (413.264,63) | R\$ (440.942,67) | R\$ (470.884,24) |
| Custo das Mercadorias vendidas | R\$ 346.639,32 | R\$ 379.091,20 | R\$ 413.264,63 | R\$ 440.942,67 | R\$ 470.884,24 |
| RESULTADO OPERACIONAL BRUTO | R\$ 88.770,51 | R\$ 74.068,83 | R\$ 76.679,10 | R\$ 89.258,19 | R\$ 102.764,18 |
| (-) DESPESAS OPERACIONAIS | R\$ (29.483,92) | R\$ (36.555,92) | R\$ (57.391,86) | R\$ (34.236,32) | R\$ (35.089,63) |
| Despesas Com Vendas | R\$ 13.132,80 | R\$ 16.204,80 | R\$ 17.040,74 | R\$ 17.885,20 | R\$ 18.738,51 |
| Despesas Administrativas | R\$ - |
| Depreciação | R\$ 16.351,12 |
| Manutenção equipamentos | R\$ - | R\$ 4.000,00 | R\$ 24.000,00 | R\$ - | R\$ - |
| (-) DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS | R\$ (149,56) | R\$ (165,03) | R\$ (187,46) | R\$ (190,40) | R\$ (203,55) |
| Despesas Financeiras | R\$ 149,56 | R\$ 165,03 | R\$ 187,46 | R\$ 190,40 | R\$ 203,55 |
| RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO | R\$ 59.137,02 | R\$ 37.347,88 | R\$ 19.099,78 | R\$ 54.831,47 | R\$ 67.471,00 |
| RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS | R\$ (4.920,00) | R\$ (4.920,00) | R\$ (4.970,77) | R\$ (5.023,49) | R\$ 53.125,59 |
| Receitas Não Operacional | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 58.203,83 |
| Despesas Não Operacionais | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.970,77 | R\$ 5.023,49 | R\$ 5.078,24 |
| LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL E SOBRE O LUCRO | R\$ 54.217,02 | R\$ 32.427,88 | R\$ 14.129,01 | R\$ 49.807,98 | R\$ 120.596,60 |
| IR E CS | R\$ 17.716,91 | R\$ 18.439,17 | R\$ 20.906,73 | R\$ 22.859,75 | R\$ 25.202,91 |
| Depreciação (+) | R\$ 16.351,12 |
| (=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO | R\$ 52.851,23 | R\$ 30.339,83 | R\$ 9.573,40 | R\$ 43.299,35 | R\$ 111.744,81 |

Tabela 12 – Resumo Cenário Esperado

| Cenário Esperado | |
|----------------------|-------------|
| Fluxo de caixa Médio | 50.784,92 |
| VPL | (44.672,94) |
| TIR | 7,04% |
| <i>PAYBACK</i> | 3,87 |
| TMA | 15,00% |

Analisando o Fluxo de Caixa do Cenário Esperado percebe-se que as entradas de caixa previstas no período de cinco anos são maiores que as saídas de caixa, pois temos o caixa médio esperado positivo.

Os fluxos geram um saldo mensal médio de R\$ 4.232,08 e somam ao final do quinto ano um valor de R\$ 253.924,62. Esse valor considera a venda dos equipamentos ao final do quinto ano quando está previsto o encerramento das atividades da empresa. Os estoques de produto não vendido são liquidados sempre ao final de cada ano e, portanto está sendo considerado nesse fluxo de caixa médio.

O prazo de retorno do investimento, *Payback*, neste cenário seria de três anos e 10 meses após o investimento.

O VPL seria negativo, o que indicaria não viabilidade do negócio. O VPL negativo indica que o valor presente das saídas é maior que o valor presente das entradas. Deve ser considerado inviável também pela TIR, uma vez que essa ficou abaixo do retorno exigido pelo negócio.

6.4.4.3 Projeção Cenário Pessimista

Estimam-se para o cenário pessimista todos os fatores semelhantes ao cenário esperado.

Nesse cenário o que irá variar será o preço do litro do leite que afetará diretamente o custo de fornecedores da empresa.

A partir do quarto ano, estará previsto um aumento do preço do leite devido à queda da oferta no mercado por ser mais atraente para os produtores utilizarem as terras para cultivo de trigo ou soja, por exemplo. Esse acontecimento será semelhante ao ocorrido nesse ano de 2007 que fez com o preço do litro de leite chegasse a patamares de R\$ 0,70 no estado. Para fins de cálculo, será considerada a média do preço do litro de leite dos meses de Maio a Outubro de 2007 (ANEXO F).

Nesse cenário estão previstos os mesmos investimentos em manutenção dos equipamentos que no cenário esperado, exceto o montante de R\$ 20.000 no terceiro ano. Esse valor será de recursos próprios proveniente da receita gerada naquele ano.

No último ano todos os itens imobilizados serão vendidos por 40% do valor de compra.

6.4.4.4 Análise do Retorno de Investimento do Cenário Pessimista

Para verificarmos a viabilidade do projeto neste cenário examinaremos os dados através dos indicadores abaixo:

- a) Valor Presente Líquido (VPL);
- b) Taxa Interna de Retorno (TIR);
- c) Período de *Payback*;

Tabela 13 – Fluxo de Caixa Cenário Pessimista

| FLUXO DE CAIXA | | Fluxo de Caixa Projetado - Cenário Pessimista | | | | | | |
|-----------------|--------------------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | | INICIAL | ANO I | ANO II | ANO III | ANO IV | ANO V | Total |
| | SALDO INICIAL | R\$ - | R\$ (196.500,00) | R\$ (162.170,77) | R\$ (131.057,01) | R\$ (101.535,40) | R\$ (103.309,74) | R\$ (694.572,92) |
| ENTRADAS | Vendas a Vista | | R\$ 223.293,00 | R\$ 232.395,91 | R\$ 251.544,71 | R\$ 272.271,33 | R\$ 294.705,76 | |
| | Cobrança Duplicatas | | R\$ 204.771,00 | R\$ 231.640,83 | R\$ 249.956,33 | R\$ 270.552,07 | R\$ 317.290,48 | |
| | Necessidade de Capital de Giro | | | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | |
| | Outras Entradas | | | | | | R\$ 58.203,83 | |
| | TOTAL RECEBIMENTOS | R\$ - | R\$ 428.064,00 | R\$ 465.565,74 | R\$ 503.030,05 | R\$ 544.352,40 | R\$ 671.729,07 | R\$ 2.612.741,26 |
| SÁIDAS | Fornecedores | | R\$ 294.000,00 | R\$ 305.985,40 | R\$ 331.197,78 | R\$ 399.759,36 | R\$ 415.749,73 | |
| | Impostos sobre vendas | | R\$ 28.893,09 | R\$ 30.070,96 | R\$ 34.052,43 | R\$ 37.201,55 | R\$ 40.966,00 | |
| | Despesas Fixas | | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.970,77 | R\$ 5.023,49 | R\$ 5.078,24 | |
| | Despesas Variáveis | | R\$ 65.772,12 | R\$ 89.310,60 | R\$ 99.107,58 | R\$ 103.934,90 | R\$ 105.329,62 | |
| | Despesas Bancárias | | R\$ 149,56 | R\$ 165,03 | R\$ 179,86 | R\$ 207,45 | R\$ 215,51 | |
| | Investimentos | R\$ 196.500,00 | | R\$ 4.000,00 | R\$ 4.000,00 | | | |
| | Outras Saídas | | | | | | | |
| | TOTAL PAGAMENTOS | R\$ 196.500,00 | R\$ 393.734,77 | R\$ 434.451,99 | R\$ 473.508,43 | R\$ 546.126,75 | R\$ 567.339,10 | R\$ 2.415.161,04 |
| SALDO | SALDO DO ANO | R\$ (196.500,00) | R\$ 34.329,23 | R\$ 31.113,75 | R\$ 29.521,62 | R\$ (1.774,35) | R\$ 104.389,97 | R\$ 197.580,22 |
| | SALDO ACUMULADO | R\$ (196.500,00) | R\$ (162.170,77) | R\$ (131.057,01) | R\$ (101.535,40) | R\$ (103.309,74) | R\$ 1.080,22 | |

Tabela 14 – DRE Cenário Pessimista

| DRE - CENÁRIO PESSIMISTA | | | | | |
|---|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| DRE | ANO I | ANO II | ANO III | ANO IV | ANO V |
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | R\$ 446.586,00 | R\$ 464.791,82 | R\$ 503.089,43 | R\$ 544.542,66 | R\$ 589.411,52 |
| Vendas de Produtos | R\$ 446.586,00 | R\$ 464.791,82 | R\$ 503.089,43 | R\$ 544.542,66 | R\$ 589.411,52 |
| (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA | (R\$ 11.176,17) | (R\$ 11.631,79) | (R\$ 13.145,70) | (R\$ 14.341,80) | (R\$ 15.763,09) |
| Devoluções de Vendas | R\$ - |
| Abatimentos | R\$ - |
| Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas | R\$ 11.176,17 | R\$ 11.631,79 | R\$ 13.145,70 | R\$ 14.341,80 | R\$ 15.763,09 |
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | R\$ 435.409,83 | R\$ 453.160,03 | R\$ 489.943,73 | R\$ 530.200,86 | R\$ 573.648,43 |
| CUSTOS DAS VENDAS | R\$ (346.639,32) | R\$ (379.091,20) | R\$ (413.264,63) | R\$ (482.214,43) | R\$ (498.607,96) |
| Custo das Mercadorias vendidas | R\$ 346.639,32 | R\$ 379.091,20 | R\$ 413.264,63 | R\$ 482.214,43 | R\$ 498.607,96 |
| RESULTADO OPERACIONAL BRUTO | R\$ 88.770,51 | R\$ 74.068,83 | R\$ 76.679,10 | R\$ 47.986,43 | R\$ 75.040,47 |
| (-) DESPESAS OPERACIONAIS | R\$ (29.483,92) | R\$ (36.555,92) | R\$ (37.391,86) | R\$ (37.830,95) | R\$ (38.822,51) |
| Despesas Com Vendas | R\$ 13.132,80 | R\$ 16.204,80 | R\$ 17.040,74 | R\$ 21.479,83 | R\$ 22.471,39 |
| Despesas Administrativas | R\$ - |
| Depreciação | R\$ 16.351,12 |
| Manutenção equipamentos | R\$ - | R\$ 4.000,00 | R\$ 4.000,00 | R\$ - | R\$ - |
| (-) DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS | R\$ (149,56) | R\$ (165,03) | R\$ (179,86) | R\$ (207,45) | R\$ (215,51) |
| Despesas Financeiras | R\$ 149,56 | R\$ 165,03 | R\$ 179,86 | R\$ 207,45 | R\$ 215,51 |
| RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO | R\$ 59.137,02 | R\$ 37.347,88 | R\$ 39.107,38 | R\$ 9.948,03 | R\$ 36.002,45 |
| RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS | R\$ (4.920,00) | R\$ (4.920,00) | R\$ (4.970,77) | R\$ (5.023,49) | R\$ 53.125,59 |
| Receitas Não Operacional | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 58.203,83 |
| Despesas Não Operacionais | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.970,77 | R\$ 5.023,49 | R\$ 5.078,24 |
| LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL E SOBRE O LUCRO | R\$ 54.217,02 | R\$ 32.427,88 | R\$ 34.136,61 | R\$ 4.924,54 | R\$ 89.128,04 |
| IR E CS | R\$ 17.716,91 | R\$ 18.439,17 | R\$ 20.906,73 | R\$ 22.859,75 | R\$ 25.202,91 |
| Depreciação (+) | R\$ 16.351,12 |
| (=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO | R\$ 52.851,23 | R\$ 30.339,83 | R\$ 29.581,00 | R\$ (1.584,09) | R\$ 80.276,25 |

Tabela 15 – Resumo do Cenário Pessimista

| Cenário Pessimista | |
|----------------------|-------------|
| Fluxo de caixa Médio | 39.516,04 |
| VPL | (72.825,31) |
| TIR | 0,15% |
| <i>PAYBACK</i> | 4,97 |
| TMA | 15,00% |

Analisando o Fluxo de Caixa do Cenário Pessimista percebe-se que nos primeiros três anos projetados as entradas são maiores que as saídas, porém após o aumento no custo de fornecedores ele passa a ser negativo. No último ano fica positivo principalmente porque estamos considerando o encerramento da empresa e a venda dos ativos fixos e o recebimento de todos os pagamentos geram um saldo positivo.

Os fluxos geram um saldo mensal médio de R\$ 3.293, 00 e somam ao final do quinto ano um valor de R\$ 197.580, 22, muito próximo ao investimento inicial. Esse valor considera a venda dos equipamentos ao final do quinto ano quando está previsto o encerramento das atividades da empresa. Os estoques de produto não vendido são liquidados sempre ao final de cada ano e, portanto está sendo considerado nesse fluxo de caixa médio.

O prazo de retorno do investimento, *Payback*, neste cenário seria de cinco anos após o investimento. Ou seja, se desconsiderássemos o encerramento das atividades e as entradas que isso proporciona, teríamos um *Payback* superior a cinco anos.

O VPL seria negativo, o que indicaria não viabilidade do negócio. O VPL negativo indica que o valor presente das saídas é maior que o valor presente das entradas. Deve ser considerado inviável também pela TIR, uma vez que essa ficou quase 90% abaixo do retorno exigido pelo negócio.

6.4.4.5 Projeção Cenário Otimista

Nesse cenário vamos considerar que nos dois anos iniciais 90% da produção seja vendida e a partir do terceiro ano 100% da produção seja vendida.

Os custos operacionais, com exceção dos salários, combustível e fornecedores, aumentarão anualmente na mesma proporção que aumentará a produção.

Está previsto, a partir do terceiro ano, o investimento de dez mil reais por ano para manutenção de equipamentos e aprimoramento da produção para acompanhar o crescimento produtivo previsto. Esse valor será de recursos próprios proveniente da receita gerada naquele ano.

No segundo ano será contratado mais um operário e no terceiro mais um. Os mesmos custos de fornecedores do cenário esperado serão considerados no cenário otimista.

O consumo de combustível aumentará 10% a partir do terceiro ano considerando o mesmo percentual de aumento das vendas a partir desse ano.

As demais variáveis permanecerão os mesmos do cenário esperado.

No último ano todos os itens imobilizados serão vendidos por 40% do valor de compra.

6.4.4.5 Análise do Retorno de Investimento do Cenário Otimista

Para verificarmos a viabilidade do projeto neste cenário examinaremos os dados através dos indicadores abaixo:

- a) Valor Presente Líquido (VPL);
- b) Taxa Interna de Retorno (TIR);

c) Período de *Payback*;

Tabela 16 – Fluxo de Caixa Cenário Otimista

| FLUXO DE CAIXA | | Fluxo de Caixa Projetado - Cenário Otimista | | | | | | |
|-----------------|--------------------------------|---|------------------|------------------|------------------|-----------------|----------------|------------------|
| | | INICIAL | ANO I | ANO II | ANO III | ANO IV | ANO V | Total |
| | SALDO INICIAL | R\$ - | R\$ (196.500,00) | R\$ (162.170,77) | R\$ (135.645,96) | R\$ (74.747,80) | R\$ (128,40) | R\$ (569.192,92) |
| ENTRADAS | Vendas a Vista | | R\$ 223.293,00 | R\$ 232.395,91 | R\$ 278.206,14 | R\$ 301.129,58 | R\$ 325.941,85 | |
| | Cobrança Duplicatas | | R\$ 204.771,00 | R\$ 231.640,83 | R\$ 274.299,37 | R\$ 299.219,29 | R\$ 351.035,99 | |
| | Necessidade de Capital de Giro | | | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | R\$ 1.529,00 | |
| | Outras Entradas | | | | | | R\$ 58.203,83 | |
| | TOTAL RECEBIMENTOS | R\$ - | R\$ 428.064,00 | R\$ 465.565,74 | R\$ 554.034,51 | R\$ 601.877,87 | R\$ 736.710,67 | R\$ 2.786.252,79 |
| SÁIDAS | Fornecedores | | R\$ 294.000,00 | R\$ 305.985,40 | R\$ 331.197,78 | R\$ 358.487,59 | R\$ 388.026,02 | |
| | Impostos sobre vendas | | R\$ 28.893,09 | R\$ 30.070,96 | R\$ 37.979,77 | R\$ 42.168,18 | R\$ 46.055,58 | |
| | Despesas Fixas | | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.970,77 | R\$ 5.023,49 | R\$ 5.078,24 | |
| | Despesas Variáveis | | R\$ 65.772,12 | R\$ 97.897,80 | R\$ 108.800,70 | R\$ 111.378,92 | R\$ 114.251,26 | |
| | Despesas Bancárias | | R\$ 149,56 | R\$ 166,77 | R\$ 187,32 | R\$ 200,28 | R\$ 214,10 | |
| | Investimentos | R\$ 196.500,00 | | | R\$ 10.000,00 | R\$ 10.000,00 | R\$ 10.000,00 | |
| | Outras Saídas | | | | | | | |
| | TOTAL PAGAMENTOS | R\$ 196.500,00 | R\$ 393.734,77 | R\$ 439.040,93 | R\$ 493.136,35 | R\$ 527.258,47 | R\$ 563.625,20 | R\$ 2.416.795,72 |
| SALDO | SALDO DO ANO | R\$ (196.500,00) | R\$ 34.329,23 | R\$ 26.524,81 | R\$ 60.898,16 | R\$ 74.619,40 | R\$ 173.085,47 | R\$ 369.457,07 |
| | SALDO ACUMULADO | R\$ (196.500,00) | R\$ (162.170,77) | R\$ (135.645,96) | R\$ (74.747,80) | R\$ (128,40) | R\$ 172.957,07 | |

Tabela 17 – DRE Cenário Otimista

| DRE - CENÁRIO OTIMISTA | | | | | |
|---|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| DRE | ANO I | ANO II | ANO III | ANO IV | ANO V |
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | R\$ 446.586,00 | R\$ 464.791,82 | R\$ 556.412,27 | R\$ 602.259,16 | R\$ 651.883,71 |
| Vendas de Produtos | R\$ 446.586,00 | R\$ 464.791,82 | R\$ 556.412,27 | R\$ 602.259,16 | R\$ 651.883,71 |
| (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA | (R\$ 11.176,17) | (R\$ 11.631,79) | (R\$ 14.642,92) | (R\$ 16.215,83) | (R\$ 17.687,78) |
| Devoluções de Vendas | R\$ - |
| Abatimentos | R\$ - |
| Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas | R\$ 11.176,17 | R\$ 11.631,79 | R\$ 14.642,92 | R\$ 16.215,83 | R\$ 17.687,78 |
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | R\$ 435.409,83 | R\$ 453.160,03 | R\$ 541.769,36 | R\$ 586.043,33 | R\$ 634.195,93 |
| CUSTOS DAS VENDAS | R\$ (346.639,32) | R\$ (387.678,40) | R\$ (421.851,83) | R\$ (449.529,87) | R\$ (479.471,44) |
| Custo das Mercadorias vendidas | R\$ 346.639,32 | R\$ 387.678,40 | R\$ 421.851,83 | R\$ 449.529,87 | R\$ 479.471,44 |
| RESULTADO OPERACIONAL BRUTO | R\$ 88.770,51 | R\$ 65.481,63 | R\$ 119.917,53 | R\$ 136.513,47 | R\$ 154.724,49 |
| (-) DESPESAS OPERACIONAIS | R\$ (29.483,92) | R\$ (32.555,92) | R\$ (44.497,78) | R\$ (46.687,77) | R\$ (49.156,95) |
| Despesas Com Vendas | R\$ 13.132,80 | R\$ 16.204,80 | R\$ 18.146,66 | R\$ 20.336,65 | R\$ 22.805,83 |
| Despesas Administrativas | R\$ - |
| Depreciação | R\$ 16.351,12 |
| Manutenção equipamentos | R\$ - | R\$ - | R\$ 10.000,00 | R\$ 10.000,00 | R\$ 10.000,00 |
| (-) DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS | R\$ (149,56) | R\$ (166,77) | R\$ (187,32) | R\$ (200,28) | R\$ (214,10) |
| Despesas Financeiras | R\$ 149,56 | R\$ 166,77 | R\$ 187,32 | R\$ 200,28 | R\$ 214,10 |
| RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO | R\$ 59.137,02 | R\$ 32.758,94 | R\$ 75.232,43 | R\$ 89.625,41 | R\$ 105.353,44 |
| RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS | R\$ (4.920,00) | R\$ (4.920,00) | R\$ (4.970,77) | R\$ (5.023,49) | R\$ 53.125,59 |
| Receitas Não Operacional | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 58.203,83 |
| Despesas Não Operacionais | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.920,00 | R\$ 4.970,77 | R\$ 5.023,49 | R\$ 5.078,24 |
| LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL E SOBRE O LUCRO | R\$ 54.217,02 | R\$ 27.838,94 | R\$ 70.261,66 | R\$ 84.601,92 | R\$ 158.479,03 |
| IR E CS | R\$ 17.716,91 | R\$ 18.439,17 | R\$ 23.336,86 | R\$ 25.952,35 | R\$ 28.367,81 |
| Depreciação (+) | R\$ 16.351,12 |
| (=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO | R\$ 52.851,23 | R\$ 25.750,89 | R\$ 63.275,92 | R\$ 75.000,69 | R\$ 146.462,34 |

Tabela 18 – Resumo Cenário Otimista

| Cenário Otimista | |
|----------------------|-----------|
| Fluxo de caixa Médio | 73.891,41 |
| VPL | 22.167,56 |
| TIR | 18,48% |
| <i>PAYBACK</i> | 2,66 |
| TMA | 15,00% |

Analisando o Fluxo de Caixa do Cenário Pessimista percebe-se que as entradas de caixa são maiores que as saídas de caixa de todos os anos sempre resultando em um saldo positivo de caixa.

Os fluxos geram um saldo mensal médio de R\$ 6.157,62 e somam ao final do quinto ano um valor de R\$ 369.457,07. Esse valor considera a venda dos equipamentos ao final do quinto ano quando está previsto o encerramento das atividades da empresa. Os estoques de produto não vendido são liquidados sempre ao final de cada ano e, portanto está sendo considerado nesse fluxo de caixa médio.

O prazo de retorno do investimento, *Payback*, neste cenário seria de dois anos e sete meses.

O VPL seria positivo, o que indicaria a viabilidade do negócio. O VPL positivo nos indica que o valor presente das entradas é maior que o valor presente das saídas. Em conjunto com esse índice, a TIR ficou positiva representando 18,48% de taxa interna de retorno nesse período projetado. Como esse índice fica acima da taxa mínima de atratividade estipulada pelo empresário, torna-se interessante investir nesse empreendimento dado esse cenário.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Segundo a análise dos resultados de VPL, TIR e Payback dos cenários montados, esse projeto é viável somente no cenário otimista que prevê, na maioria dos períodos analisados, 100% das vendas.

Porém, esse pode ser classificado como um projeto de alto risco, pois ele está diretamente ligado as variáveis de mercado externas a empresa e que podem alterar de um mês para o outro sem previsão. O preço do leite é um exemplo desse tipo de variável.

Outro ponto a ser destacado nos cenários esperados e pessimista é que mesmo que os saldos de caixa sejam positivos no final dos anos e que ele resulte em um lucro líquido positivo, o VPL é negativo e nos mostra que os valores presentes das entradas são menores que o valor presente das saídas. Isso se dá principalmente porque o investimento inicial é muito alto para um produto de valor agregado baixo.

O tempo do retorno de investimento também é grande não sendo interessante para aquele investidor que busca um retorno no curto prazo.

O valor dos impostos de certa maneira foi superestimado considerando que para todas as vendas serão emitidas notas fiscais. O que acontece na realidade é que, por exemplo, quando algum cliente vai direto comprar um queijo na fábrica para consumo próprio, na maioria das vezes não é emitida nota fiscal.

Considerando esse o custo adicional de captação de capital de terceiros, demoraria mais tempo para que o empresário obtivesse o retorno do investimento tornando inviável investir nesse tipo de negócio. Seria mais rentável o investimento desse montante em um fundo de renda fixa que o retorno seria mais garantido e com menos risco.

7.1 LIMITAÇÕES DO TRABALHO E SUGESTÕES PARA FUTUROS TRABALHOS

Esse trabalho possui algumas limitações que devem ser consideradas caso algum dia ele seja concretizado.

Em nenhum dos cenários foi considerado reajuste nos salários dos empregados. Na realidade todos os anos um reajuste é realizado e esse está ligado a categoria do empregado e a motivação. Isso aumentaria o custo variável do empreendimento.

As análises consideraram que o investimento inicial seria todo com recursos próprios do empresário não considerando nenhum custo de juros sobre empréstimo. Nesse projeto, o empresário necessitaria solicitar um empréstimo, pois não dispõe do montante total do investimento inicial.

Considerou-se em todos os cenários uma situação não sustentável por muito tempo na maioria das indústrias: o crescimento da produção sem aumento do espaço físico. Foi considerado apenas um montante para manutenção e investimento em equipamentos. Esses valores acabam sendo otimistas, pois não consideram a ampliação do prédio construído para instalação da empresa.

Outra limitação que podemos considerar é que os valores não contemplam investimento em carro para a empresa. Com o aumento da produção as vendas também aumentam e por isso surgirá a necessidade de investir em transporte para recolhimento do leite e para as entregas.

No cenário pessimista, foi considerada uma situação atípica, de manutenção do preço do litro do leite por dois anos para fins de cálculos. O que acontece na realidade é que esse valor pode variar positiva ou negativamente alterando conseqüentemente o custo de fornecedores da empresa.

O percentual de crescimento do consumo do leite e o percentual do IPCA projetado são valores do momento do desenvolvimento do trabalho. Caso essas projeções se alterarem, as planilhas precisarão ser refeitas.

Em todos os cenários não se considera índice de inadimplência.

A sugestão que fica para futuros trabalhos é de buscar conhecer mais a prática de uma fábrica de queijo indo a campo. Nesse trabalho foi visitada apenas uma empresa, mas acho que seria interessante conhecer diversas realidades em empresas que possuam os mesmos objetivos de negócio que o empreendimento.

7.2 CONCLUSÕES

O presente trabalho de conclusão procurou desenhar um cenário para verificar a viabilidade da abertura de uma fábrica de queijo no interior do estado e auxiliar na tomada de decisão do empresário.

O projeto foi feito procurando unir a teoria aprendida nos anos de faculdade com a realidade do mercado de negócios.

Buscou-se trabalhar o mais próximo da realidade de uma fábrica de queijo através do levantamento dos custos, do dimensionamento do empreendimento, da análise do mercado e identificação de vantagens competitivas.

Procurou-se chegar mais próximo da realidade nas construções de cenários, apesar das limitações relatadas. Porém, somente projetar a realidade não é o suficiente para o sucesso do negócio. Ele precisa ser bem projetado, analisado e avaliado para ser posto em prática. É aí que entra a necessidade de se ter um administrador.

O planejamento torna-se essencial nesse tipo de projeto. Esse tema não se esgota por aqui, pois todo o projeto deve ser revisto e adaptado conforme as mudanças forem acontecendo e as dificuldades surgindo.

Esse trabalho foi gratificante, pois auxiliou a autora a visualizar todos os passos de um projeto de abertura de uma empresa. Trata-se de um projeto simples, mas que pode passar uma boa noção dessa realidade.

BIBLIOGRAFIA

1. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

GITMAN, Lawrence Jr. – Princípios de Administração Financeira – São Paulo: Harbra, 2007 – 7ª edição.

ZDANOWICZ, José Eduardo – Fluxo de Caixa – Sagra Luzzatto: Porto Alegre, 2004.

DORNELAS, José Carlos Assis – Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. – Rio de Janeiro: Campus, 2001.

MOTTA, Fernando C. Prestes e VASCONCELOS, Isabela F. Gouveia de – Teoria Geral da Administração – São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006 – 3ª edição.

KOTLER, Philip – Administração de Marketing: Análise, Planejamento, Implementação e Controle; tradução: Ailton Bomfim Brandão – São Paulo: Atlas, 1998 – 5ª edição

PORTER, Michael E. – Estratégia Competitiva: Técnicas para análise de indústria e concorrência – Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

CASAROTTO FILHO, Nelson – Projeto de Negócios: Estratégias e Estudos de Viabilidade. – São Paulo: Atlas, 2002

NIGEL, Slack, CHAMBERS, Stuart, HARLAND, Christine, HARRISON, Alan e JOHNSTON, Robert – Administração da produção – São Paulo: Atlas, 1997.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de – Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologia, Práticas – São Paulo: Atlas, 2005 – 22ª edição.

LEITE, Helio de Paula – Introdução à Administração Financeira – São Paulo: Atlas, 1994 – 2ª edição.

GALESNE, Alain. FENSTERSEIFER, Jaime Evaldo e LAMB, Roberto - Decisões de investimentos da empresa – São Paulo: Atlas, 1999.

SECURATO, José Roberto – Cálculo Financeiro das Tesourarias: Bancos e Empresas – São Paulo: Saint Paul, 2005.

ROESCH, Sylvia Maria de Azevedo – Projetos de Estágio e de Pesquisa em Administração: Guia para estágios, Trabalhos de Conclusão, Dissertações e Estudos de Caso. – São Paulo: Atlas, 2005 – 3ª edição.

2. OBRAS CONSULTADAS:

ROBBINS, Stephen P. – Administração: Mudanças e Perspectivas. [Tradução Cid Knipel Moreiral] - São Paulo: Saraiva, 2000.

KAPLAN, Robert S. e NORTON, David P. – Mapas Estratégicos- Balanced Scorecard: convertendo intangíveis em resultados tangíveis; tradução de Afonso Celso da Cunha Serra – Rio de Janeiro: Elsevier, 2004 – 7ª edição.

BRAGA, Roberto – Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira – São Paulo: Atlas, 1995.

SECRETARIA ESTADUAL DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E AGRONEGÓCIO:
<www.agricultura.rs.gov.br>, acessado em 01/10/2007.

INSTITUTO CÂNDIDO TOSTES: <www.candidotostes.com.br>, acessado em 21/10/2007.

FUNDAÇÃO ESTADUAL DE PROTEÇÃO AMBIENTAL DO RIO GRANDE DO SUL: <www.fepam-rs.gov.br>, acessado em 11/11/2007..

CONSELHO REGIONAL DE ENGENHARIA, ARQUITETURA E AGRONOMIA DO RIO GRANDE DO SUL: <www.crea-rs.gov.br>, acessado em 11/11/2007.

MINISTÉRIO DO TRABALHO: <www.mte.gov.br>, acessado em 11/11/2007.

BRASIL TELECOM: <www.brasiltelecom.com.br>, acessado em 11/11/2007.

MINISTÉRIO DA PREVISÃO SOCIAL: <www.previdencia.gov.br>, acessado em 11/11/2007.

SEBRAE – SP: <www.sebraesp.com.br>, acessado em 07/06.

SEBRAE: <www.sebrae.com.br>, acessado em 09/06.

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa agropecuária:
<www.cnpqgl.embrapa.com.br>, acessado em 20/05.

EMATER/RS – Associação Riograndense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural: <www.emater.com.br>, acessado em 15/05.

ANEXOS

ANEXO A – MAPA DE SJH



ANEXO B – DOCUMENTOS E FORMULÁRIOS FEPAM RS

Formulário de autorização de atividades em geral:

INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO: As instruções necessárias para o preenchimento da folha de rosto deste formulário encontram-se **no verso**, acompanhadas das definições julgadas importantes para a compreensão das informações solicitadas. Os campos marcados com asterisco (*) são de preenchimento obrigatório.

1. IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDEDOR

| | | |
|---|---------------|--------------|
| NOME / RAZÃO SOCIAL *: | | |
| End.: rua/av *: | n° *: | |
| Bairro *: | CEP *: | Município *: |
| Telefone *: () | FAX *: () | e-mail: |
| CNPJ (CGC/MF n.º) *: | CGC/TE n.º *: | |
| CPF/CIC n.º *: | | |
| End. P/ correspondência: rua / av *: | n° *: | |
| Bairro *: | CEP *: | Município *: |
| Contato - Nome *: | Cargo *: | |
| Telefone p/ contato*: () | FAX: () | e-mail: |
| Em caso de alteração da razão social de documento solicitado anteriormente (licença, declaração, etc.), informar a antiga razão social. <u>Razão social anterior:</u> | | |

2. IDENTIFICAÇÃO DA ATIVIDADE/ EMPREENDIMENTO

| | |
|--|----------------|
| Atividade *: | Nome Fantasia: |
| Endereço, caso se trate de atividade localizada em zona urbana | |
| End: rua/av. *: | n° *: |

| | | |
|--|---------------------------|---------------------------|
| Bairro *: | CEP *: | Município *: |
| Endereço, caso se trate de empreendimento localizado em zona rural | | |
| Localidade: (Linha, Picada, etc.): | | |
| Distrito | | Município: |
| Telefone p/ contato: () | FAX: () | e-mail: |
| Coordenadas geográficas * (Lat/Long) no Sistema Geodésico, SAD-69 | | |
| Lat. (☎) | - | Long (☎) |
| | . | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Responsável pela leitura no GPS | | |
| Nome: _____ _____ | Profissão: _____ _____ | Telefone: (____) _____ |

3. IDENTIFICAÇÃO DO TIPO DE ATIVIDADE/EMPREENHIMENTO

| | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> -Abertura de vertedouros em obras/manutenção de canais e diques de sistemas de irrigação. <input type="checkbox"/> -Aplicação de herbicida em caracter especial. <input type="checkbox"/> -Atividades não constantes na licença de operação em vigor do empreendimento, mas que alteram a atividade licenciada. <i>Neste caso a atividade poderá ser incluída na renovação da licença ambiental.</i> <input type="checkbox"/> -Desmonte de rochas com ou sem uso de explosivos. <input type="checkbox"/> -Disposição de material proveniente de desassoreamento. | <input type="checkbox"/> -Envio de efluentes líquidos para tratamento em local fora da área onde o mesmo é gerado. <input type="checkbox"/> -Eventos sociais, culturais ou esportivos. <input type="checkbox"/> -Retirada de areia em ruas de cidades. <input type="checkbox"/> -Testes de equipamentos. <input type="checkbox"/> -Outras atividades não especificadas, dependendo de previa avaliação por parte da FEPAM. Especificar: _____ |
|--|--|

| | |
|---|-------------|
| <input type="checkbox"/> -Dragagem temporária | <hr/> <hr/> |
|---|-------------|

Obs: Antes de passar às instruções leia atentamente as seguintes definições:

DEFINIÇÕES IMPORTANTES:

Empreendedor: o responsável legal pelo empreendimento/atividade.

Empreendimento: a atividade desenvolvida em uma determinada área física.

Autorização: documento precário que autoriza por um prazo não superior a 1 (um) ano uma determinada atividade bem definida.

Instruções para preenchimento:

CAMPO 1- IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDEDOR

NOME/RAZÃO SOCIAL: identificar a pessoa física ou jurídica responsável pela atividade para a qual está sendo solicitado o documento na FEPAM, conforme consta no contrato social da pessoa jurídica ou, no caso de pessoa física, conforme consta no documento de identidade.

No caso de endereço fora da área urbana, onde não há serviço de correio, deverá ser informado o endereço para entrega de documentação, na sede do município (exemplos: EMATER, Prefeitura Municipal, Sindicato Rural, etc.)

CAMPO 2 –IDENTIFICAÇÃO DA ATIVIDADE/EMPREENDIMENTO

ATIVIDADE: especificar para qual atividade está solicitando o documento na FEPAM (exemplos: Loteamento, Depósito de Produtos Químicos, etc.), informando o endereço, telefone, fax e as coordenadas geográficas da mesma.

As coordenadas Geográficas deverão ser obtidas com Receptor GPS, com as seguintes configurações:

Formato das coordenadas: Geográficas, em graus, com, no mínimo, 5 (cinco) casas após o ponto no sistema geodésico (Datum) SAD-69.

A leitura deverá ser obtida por profissional habilitado.

A medição deverá ser realizada e apresentada juntamente com a primeira solicitação de documento licenciatório junto à FEPAM e poderá ser dispensada tão logo o dado conste em documento emitido por esta instituição.

Exemplo de leitura: **Somente graus (hddd.ddddd°)**

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| - | 2 | 8 | . | 5 | 6 | 5 | 4 | 2 | 1 | 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|

O ponto escolhido para a medição deverá obrigatoriamente estar dentro da área do empreendimento e, em casos de:

Estradas, deverá ser medido na intersecção com a via principal;

Mineração, deverá ser medido dentro da poligonal licenciada pelo DNPM;

Loteamentos, no ponto referencial, na via principal de acesso;

Aterros e Centrais de Resíduos, deverá ser medido no portão de acesso ao empreendimento.

CAMPO 3 – IDENTIFICAÇÃO DO TIPO DE ATIVIDADE/ EMPREENDIMENTO:

identificar o tipo de atividade ou prática para qual está sendo solicitada a Autorização. Caso não se enquadre em nenhuma das opções relacionadas, especificar claramente o que se deseja realizar no local.

CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

4.1- Planta de situação/localização do empreendimento

4.2- Motivo para a execução da atividade pretendida: _____

4.3- Descrição da atividade: _____

4.4- Período de funcionamento da atividade: _____

Em caso de construções:

4.5- Projeto Arquitetônico da obra

4.6- Projeto Hidrossanitário

4.7- Memorial descritivo

Atividades em Geral

Para protocolar seu pedido de documento licenciatório junto à FEPAM, apresente:

- 1) Requerimento, conforme modelo (Instruções e Modelos);
- 2) Cartão do CNPJ ou CPF;
- 3) Formulário específico preenchido, acompanhado dos anexos nele solicitados;
- 4) Comprovante de pagamento do recolhimento dos custos.

Formulário para Solicitação de Autorização de Encaminhamento de Resíduos:

1. IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDEDOR

| | | |
|--|------------|------------|
| Nome ou Razão social: | | |
| Endereço (Rua, Av.): | | Nº: |
| Bairro: | CEP: | Município: |
| Telefone: | FAX: | e-mail: |
| CNPJ/CPF Nº: | CGC/TE Nº: | |
| Endereço p/ correspondência: | | |
| Rua/Av.: | | Nº: |
| Bairro: | CEP: | Município: |
| Telefone: | FAX: | |
| Em caso de alteração da razão social de qualquer documento solicitado anteriormente, informar a antiga razão social: _____ | | |

2. IDENTIFICAÇÃO DA ATIVIDADE/EMPREENDIMENTO

| | | |
|----------------------|-------------|---------|
| Tipo de atividade: | | |
| Endereço (Rua, Av.): | | Nº: |
| Bairro: | CEP: | |
| Município: | | |
| Contato - Nome: | | Cargo: |
| Telefone: () | FAX: () | e-mail: |

Observação: O documento deverá ser:

ENVIADO PELA FEPAM VIA CORREIO
NA FEPAM

RETIRADO PELO EMPREENDEDOR

ANEXO C – NORMAS DA SECRETARIA ESTADUAL DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E AGRONEGÓCIO

Normas Técnicas para fábrica de laticínios:

SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO DO ESTADO DO RIO
GRANDE DO SUL
DEPARTAMENTO DE PRODUÇÃO ANIMAL
COORDENADORIA DE INSPEÇÃO SANITÁRIA DOS PRODUTOS DE ORIGEM
ANIMAL - C I S P O A -
NORMAS TÉCNICAS DE INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS PARA FÁBRICAS
DE LATICÍNIOS:

A)- A Coordenadoria de Inspeção Sanitária de Produtos de Origem Animal (CISPOA), da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado do Rio Grande do Sul, só concederá registro às Fábricas de Laticínios quando seus projetos de construção forem, previamente, aprovados por essa Coordenadoria antes do início de qualquer obra.

B)- As Fábricas de Laticínios que já estiverem registradas e funcionando sob Inspeção Sanitária da CISPOA deverão adequar-se as presentes Normas Técnicas por ocasião de futuras reformas, quando seus projetos serão, obrigatoriamente, aprovados previamente pela CISPOA antes do início de qualquer construção ou quando esse Órgão de Inspeção Sanitária julgar necessário.

C) DEFINIÇÕES:

1- FÁBRICA DE LATICÍNIOS: Assim denominado o estabelecimento destinado ao recebimento de leite, dotado de dependências e equipamentos que satisfaçam às normas técnicas para a industrialização de quaisquer produtos de laticínios.

2- INSTALAÇÕES: Tudo que diz respeito ao setor de construção civil da plataforma de recepção, laboratório, salas de industrialização, câmaras frigoríficas, sala de expedição, setor administrativo, sanitários, vestiários, anexos e outras instalações, sistemas de água, esgotos, vapor, etc.

3- EQUIPAMENTOS: Tudo que diz respeito ao maquinário, mesas e demais equipamentos e utensílios utilizados nos trabalhos de beneficiamento e industrialização do leite.

4- BENEFICIAMENTO DE LEITE: Entende-se por beneficiamento do leite, seu tratamento tecnológico desde a seleção, por ocasião da entrada no estabelecimento, até o acondicionamento final, compreendendo uma ou mais das seguintes operações, seleção, pré-resfriamento, filtração, préaquecimento, pasteurização, refrigeração industrial, envase, acondicionamento e outras práticas tecnicamente aceitáveis de transformação.

5- LOCALIZAÇÃO DOS ESTÁBULOS E ANEXOS: Os estábulos, pocilgas, silos, depósitos de feno e outras fontes que por sua natureza produzam mau cheiro, devem estar localizados o mais distante possível ou de forma que os ventos predominantes e a topografia do terreno não levem em direção ao estabelecimento poeira ou emanações aos locais onde é recebida e industrializada a matéria-prima.

INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS PARA O FUNCIONAMENTO DE FÁBRICAS DE LATICÍNIOS:

1- FUNCIONAMENTO DOS ESTABELECIMENTOS:

1.1- LOCALIZAÇÃO E SITUAÇÃO: A área do terreno deverá ter tamanho compatível com o projeto a ser implantado, prevista eventual expansão, recomendando-se um afastamento de 10 (dez) metros dos limites das vias públicas ou outras divisas, salvo quando se trata de estabelecimento já construído, cujo afastamento poderá ser menor, desde que haja possibilidade de serem interiorizadas as operações de recepção e expedição.

Neste caso, as áreas limítrofes com via pública deverão ser ocupadas por dependências que permitam instalação de vitrais fixos ou paredes sem aberturas para o exterior.

Em qualquer dos casos, a área terá que possibilitar a circulação interna de veículos, de modo a facilitar a chegada de matérias-primas e saídas de produtos acabados.

A localização deverá ainda observar as normas urbanísticas, os Códigos de Posturas estaduais e Municipais e outras legislações pertinentes, de modo a evitar-

se principalmente problemas de poluição. Para tanto, devem ser ouvidas as autoridades competentes.

As áreas de circulação de veículos deverão ser pavimentadas com material de fácil limpeza, que não permita a formação de poeira e que facilite o perfeito escoamento das águas. As demais áreas deverão ser gramadas.

A área industrial será delimitada de modo a não permitir a entrada de animais e pessoas estranhas. Quando a residência for contígua ao prédio industrial, não será permitida a comunicação, bem como o acesso direto entre os dois prédios.

1.2 - INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS:

1.2.1 - CARACTERÍSTICAS GERAIS QUANTO ÀS INSTALAÇÕES:

1.2.1.1. ÁREA CONSTRUÍDA: Deverá ser compatível com a capacidade do estabelecimento, produto e equipamentos, de tal modo que o fluxograma do processo seja adequado à tecnologia utilizada na industrialização dos produtos, considerando que os raios solares, o vento e as chuvas não prejudiquem os trabalhos industriais.

1.2.1.2 . PISOS E ESGOTOS: O piso será liso, resistente a impactos, a ácidos e álcalis, anti-derrapante e de fácil

limpeza, observando-se uma declividade mínima de 1% em direção dos ralos e canaletas. O rejunte deverá obedecer às mesmas condições do piso. São materiais permitidos os do tipo Korodur, cerâmica industrial, gressit, ladrilhos de basalto regular ou semi-polido ou outros aprovados pela CISPOA.

A rede de esgotos constará de canaletas ou ralos sifonados em todas as seções, com exceção das câmaras cujas temperaturas sejam inferiores a zero grau. As canaletas deverão ter o fundo côncavo e possuir desnível em direção aos ralos sifonados e estes à rede externa. Nas câmaras cuja temperatura seja inferior a zero grau as águas servidas deverão ser escoadas por desníveis até as canaletas ou ralos existentes nas dependências contíguas as mesmas.

A rede de esgotos em todas as dependências deve ter dispositivos adequados, que evite refluxo de odores e a entrada de roedores e outros animais, ligados a tubos coletores e este ao sistema geral de escoamento, dotado de canalização e

instalações para retenção de gorduras, resíduos sólidos, bem como de dispositivos de depuração artificial.

Não será permitido o deságüe direto das águas residuais na superfície do terreno, devendo este possuir dimensões suficientes para abrigar o sistema de tratamento, observadas as prescrições estabelecidas pelo órgão competente.

A rede de esgotos proveniente das instalações sanitárias e vestiários será independente daquela oriunda das dependências industriais.

1.2.1.3 - PAREDES, PORTAS E JANELAS: As paredes em alvenaria deverão ser impermeabilizadas até a altura de 2.00 (dois) metros, com azulejos ou similares, brancos ou de cor clara. É conveniente que até a altura de 40cm seja usado o mesmo material do piso. Outros tipos de materiais poderão ser empregados para impermeabilização das paredes, desde que aprovados pela CISPOA.

Em todas as seções industriais o pé-direito mínimo será de 3,0 (três) metros . Nas câmaras frias esta altura poderá ser reduzida para até 2,5 (dois metros e cinquenta centímetros).

Acima da área de 2,00m (dois metros) as paredes serão devidamente rebocadas e pintadas com tinta lavável e não descamável.

É necessário que o rejunte do material de impermeabilização seja também de cor clara e não permita acúmulo de sujidades. As paredes poderão ser ainda de estrutura metálica, vidro ou plástico rígido transparente.

Todas as portas com comunicação para o exterior possuirão dispositivos para se manterem sempre fechadas (fechamento automático), evitando assim a entrada de insetos. As portas e janelas serão sempre metálicas, de fácil abertura, não se tolerando madeira na construção destas.

Os peitoris das janelas serão sempre chanfrados em ângulo de 45° (quarenta e cinco graus) para facilitar a limpeza. As janelas e outras aberturas serão obrigatoriamente providos de telas à prova de insetos, facilmente removíveis para sua higienização.

Quando as circunstâncias permitirem, recomenda-se o uso de óculo, com tampa articulada, para evitar o trânsito através das portas.

1.2.1.4 - ILUMINAÇÃO E VENTILAÇÃO: As instalações necessitam de luz natural e artificial abundantes e de ventilação suficiente em todas as dependências, respeitadas as peculiaridades de ordem tecnológicas cabíveis, por isto no seu

projeto de construção será prevista ampla área de janelas, com esquadrias metálicas, de preferência basculantes e com vidros claros.

A iluminação artificial far-se-á por luz fria, com dispositivo de proteção contra estilhaços ou queda sobre produtos proibindo-se a utilização de luz colorida que mascare ou determine falsa impressão da coloração dos produtos.

Exaustores também poderão ser instalados para melhorar a ventilação do ambiente, fazendo uma renovação de ar satisfatória. Quando os meios acima não forem suficientes, e as conveniências de ordem tecnológica assim o indicarem, poderá ser exigida a climatização.

1.2.1.5 - TETO: No teto serão usados materiais como: concreto armado, plásticos, ou outro material

impermeável, liso, resistente a umidade e vapores e de fácil higienização. Deve possuir forro de material adequado em todas as dependências onde se realizem trabalhos de recebimento, beneficiamento, industrialização, armazenamento e expedição do produto. Não é permitido o uso de madeira ou outro material de difícil higienização como forro. O forro poderá ser dispensado quando a estrutura do telhado for metálica e de boa conservação, ou quando forem usadas telhas tipo calhetão fixadas diretamente sobre vigas de concreto armado ou estrutura metálica.

1.2.1.6 - LAVATÓRIOS DE MÃOS E HIGIENIZADORES: Em todos os locais onde são realizadas as operações de beneficiamento e industrialização do leite, existirão lavatórios de mãos de aço inoxidável, com torneiras acionadas à pedal, joelho ou outro meio que não utilize o fechamento manual, providos de sabão líquido inodoro, água quente e coletor de toalhas usadas, acionado a pedal.

1.2.1.7- MESAS: Todas as mesas serão de aço inoxidável ou de material impermeável, de superfície lisa, de fácil higienização e sem cantos angulares podendo ter sua estrutura de ferro galvanizado.

1.3 - CONSIDERAÇÕES GERAIS QUANTO AOS EQUIPAMENTOS:

1.3.1 - NATUREZA DO MATERIAL: O material empregado deverá ser de aço inoxidável, ou outros aprovados pela CISPOA.

Os utensílios, tais como pás, mexedores, formas e outros, usados nas dependências de fabricação de queijos ou outros produtos derivados do leite, sob nenhum pretexto

poderão ser de madeira. Tolera-se o uso de madeira exclusivamente nas prateleiras das câmaras de maturação de queijos.

Os latões para transporte de leite poderão ser de aço inoxidável, alumínio, ferro estanhado, plástico ou outros materiais aprovados pela CISPOA. Nos latões estanhados, a estanhagem terá de ser perfeita e a liga não poderá ter mais que 2% (dois por cento) de chumbo.

Os equipamentos e utensílios deverão apresentar perfeito acabamento, exigindo-se que suas superfícies sejam lisas e planas sem cantos vivos, frestas, juntas, poros e soldas salientes.

Não será permitido modificar as características dos equipamentos sem prévia autorização da CISPOA, nem operá-los acima de suas capacidades.

1.3.2 - LOCALIZAÇÃO DOS EQUIPAMENTOS

A localização dos equipamentos deverá obedecer a um fluxograma operacional racionalizado, de modo a facilitar os trabalhos de inspeção e de higienização, recomendando-se um afastamento mínimo de 0,80 m (oitenta centímetros) entre si e em relação as paredes, colunas e divisórias.

1.3.3- CONVENÇÕES DE CORES PARA TUBULAÇÕES:

- 1- Vermelha.....incêndio
- 2- Preta..... esgoto
- 3- Verde.....água potável
- 4- Marrom..... água hiperclorada
- 5- Amarela..... amônia
- 6- Branca..... vapor
- 7-Cinza..... força
- 8-Azul..... ar comprimido

1.4 - SEÇÕES:

1.4.1 - PRÉDIO INDUSTRIAL:

1.4.1.1 - RECEPÇÃO: A recepção deverá localizar-se em plataforma situada a 0,80 m do solo, devendo

apresentar área compatível com a capacidade de recepção de leite do estabelecimento. A sua cobertura poderá ser de estrutura metálica e alumínio, ou

outro material aceito pela CISPOA, com prolongamento suficiente para abrigar os veículos transportadores.

Em recepção não totalmente automatizada, há necessidade de prever-se um local adequando para a guarda dos vasilhames já higienizados. Em estabelecimentos que recebem leite em latões em volume superior a 5.000 (cinco mil) litros diários exige-se a instalação de higienização automática de vasilhame, sendo que na última fase é obrigatório o tratamento com ar seco.

Quando a recepção for superior a 10.000 (dez mil) litros diários, o recebimento será realizado através de esteira automática ou de roletes para transporte de vasilhames, com desvio e tanque para leite ácido, balança para pesagem do leite, pingadeira e máquina de lavar latões.

Para recepção superior a 20.000 (vinte mil) litros diários será necessário balança de prato duplo, sempre protegida com tela milimétrica de aço inoxidável, fixada em suporte metálico.

A recepção de vasilhames é considerada área “suja”, havendo necessidade de ser separado das seções de industrialização.

A recepção de caixas plásticas para acondicionamento de leite pasteurizado e outros produtos, deverá ser localizada em dependência adequada e separada, de modo a facilitar o recebimento pela plataforma e proporcionar uma boa seqüência em relação ao envase dos produtos.

As caixas terão de ser eficientemente higienizadas, e, quando o estabelecimento produzir volume superior a 5.000 (cinco mil) litros/dia de leite pasteurizado, serão exigidas máquinas próprias para a higienização das mesmas.

A recepção e a seleção do leite de retorno para aproveitamento condicional serão feitos nesta dependências, havendo necessidade de água em abundância para lavagem externa das embalagens, de tanques para o leite e de coletores para as embalagens, após o seu esvaziamento. Este setor, por ser considerado área “suja”, deverá ser independente.

1.4.1.2 - BENEFICIAMENTO: Os equipamentos destinados ao beneficiamento do leite constarão de: tanques de acúmulo dotados de tampa, tanque exclusivo para leite ácido, bomba sanitária, filtro de linha e/ou padronizador, tanque de equilíbrio, pasteurizador e, opcionalmente, homogeneizador, resfriador e esterilizador conforme a necessidade, a cargo da CISPOA.

Os estabelecimentos, conforme a necessidade e linha de produção deverão ter equipamento específico para desnate de leite ácido, ficando dispensado somente para postos de refrigeração, desde que o leite ácido seja transportado para outro estabelecimento sob Inspeção Estadual em tanques separados e devidamente lacrados, ou em latões também lacrados e identificados, ou ainda, quando para devolução ao produtor, após desnaturação.

Para leite de consumo (leite pasteurizado envasado) os pasteurizadores deverão apresentar-se convenientemente instalados, em perfeito funcionamento, possuir controle de temperatura e apresentar eficiência comprovada pelo Órgão Oficial Competente.

Para a industrialização de derivados, aceitam-se os dois tipos de pasteurização (rápida ou lenta), desde que o processo seja realizado em equipamentos cuja eficiência seja, também comprovada pelo Órgão Oficial Competente.

As conexões e tubulações deverão ser de aço inoxidável ou outro material aceito pela CISPOA.

A seção de beneficiamento deverá localizar-se próxima dos tanques de armazenamento e estes das máquinas de envasar.

1.4.1.3 - INDUSTRIALIZAÇÃO: As dependências de industrialização deverão ser amplas, oferecer condições higiênicosanitárias aos produtos, de modo a facilitar os trabalhos de inspeção, de manipulação de matérias-primas, elaboração de produtos e subprodutos. Deverão ser dotadas ainda de misturador de água/vapor ou outro equipamento gerador de água quente, conforme a necessidade do estabelecimento. As dependências deverão ser construídas de maneira a oferecer um fluxograma racionalizado em relação à chegada da matéria-prima, câmaras frias, câmaras de maturação, seção de embalagem, armazenagem e expedição. Dependendo do tipo do produto fabricado, deverá possuir depósito de ingredientes.

As embalagens utilizadas nos trabalhos diários deverão ser armazenadas em locais próprios e estratégicos, admitindo-se armários metálicos ou de outro material aprovado.

A fabricação de produtos não comestíveis ficará separada dos produtos comestíveis. Todas as dependências onde são manipulados e/ou elaborados produtos comestíveis deverão dispor de pias acionadas com o pé ou joelho ou outro mecanismo que não utilize o fechamento manual, dotadas de dispositivo com sabão líquido inodoro, toalha descartável e coletor de toalhas usadas acionado a pedal.

O beneficiamento e a industrialização poderão ser feitos na mesma sala.

1.4.1.4 - ESTOCAGEM: Consideradas suas capacidades e particularidades, os estabelecimentos deverão ter

número suficiente de câmaras frias, bem como depósitos secos e arejados para colher toda a produção, localizados de maneira a oferecerem seqüência adequada em relação à industrialização e à expedição.

As câmaras frias deverão atingir as temperaturas exigidas, bem como o grau higrométrico desejado para cada produto. Em todos os casos serão instalados termômetros externos, além de higrômetros para as câmaras de maturação de queijos.

Todas as áreas de estocagem deverão dispor de estrados removíveis, construídos em material aprovado pela CISPOA, não se permitindo o contato direto do produto com as paredes e o piso, mesmo que embalado, envasado e/ou acondicionado. Os produtos que exigirem a estocagem em câmaras frias deverão guardar entre si afastamento adequado de modo a permitir a necessária circulação de frio.

As Câmaras frias poderão ser substituídas por outro sistema de frio aprovado pela CISPOA.

1.4.1.5 - CÂMARAS DE RESFRIAMENTO: O estabelecimento deve possuir instalações de frio com câmaras em número e área suficientes segundo a capacidade do estabelecimento.

As câmaras frias deverão atingir as temperaturas exigidas, bem como o grau higrométrico para cada produto. Em todos os casos serão instalados termômetros externos, além de higrômetros para as câmaras de maturação de queijos.

As câmaras de resfriamento serão construídas obedecendo a certas normas tais como:

- a)- As portas serão sempre metálicas ou de chapas plásticas, lisas, resistentes a impactos e de fácil limpeza.
- b)- Possuir piso de concreto ou outro material de alta resistência, liso, de fácil higienização e sempre com declive em direção às portas, não podendo existir ralos em seu interior.

A construção das câmaras de resfriamento poderá ser em alvenaria ou totalmente em isopainéis metálicos. Em qualquer um dos dois casos terão isolamento com 0,10m (dez centímetros) de espessura de isopor, podendo ser usado também como

material de isolamento, com melhor resultado que o isopor, a resina de poliuretano expandindo. O material de isolamento será colocado no piso, paredes e teto.

Quando construídas em alvenaria, as paredes internas serão perfeitamente lisas e sem pintura, visando facilitar a sua higienização.

A iluminação será com lâmpadas protegidas contra estilhaços e com luminosidade mínima de 100 lux ao nível do produto.

1.4.1.6 - EXPEDIÇÃO: A expedição deverá ser localizada de maneira a atender a um fluxograma operacional racionalizado em relação à estocagem e a saída dos produtos do estabelecimento, a qual poderá ser feita através de "óculo". Esta área deverá apresentar cobertura com prolongamento suficiente para abrigar veículos transportadores.

1.4.1.7 - LABORATÓRIO: O laboratório para as análises físico-químicas e microbiológicas do leite recebido, bem como dos produtos prontos, deverá estar localizado de maneira estratégica, de modo a facilitar a colheita de amostras e a realização de todas as análises de rotina necessárias à seleção do leite e expedição do produto final.

O Serviço de Inspeção Estadual poderá requerer à indústria a realização de análises especiais em instituições públicas ou privadas, visando obter informações técnicas resultantes de metodologias analíticas mais sofisticadas, que normalmente não seriam conseguidas nos laboratórios das indústrias.

A Inspeção Estadual deverá, periodicamente, aferir a eficácia do controle de qualidade analítico realizado pela empresa, através da remessa de amostras a Laboratórios Oficiais.

1.4.1.8- SEÇÃO DE HIGIENIZAÇÃO DE CAIXAS E BANDEJAS: O uso de madeira é rigorosamente proibido no interior desta seção, que terá tanques inox ou de fibra de vidro lisos e de fácil higienização, não sendo permitidos tanques de cimento amianto ou outro material poroso. Disporá ainda de água quente e fria sob pressão e de estrados plásticos galvanizados.

1.4.1.9-ÁGUA DE ABASTECIMENTO: Deve dispor de rede de abastecimento de água para atender suficientemente às necessidades do trabalho industrial e às dependências sanitárias e, quando for o caso, de instalações para o tratamento de água. Recomenda-se a relação de 6 (seis) litros de água para cada litro de leite recebido.

A água utilizada no estabelecimento deverá apresentar, obrigatoriamente, as características de potabilidade, devendo ser clorada como garantia de sua inocuidade microbiológica, independentemente de sua procedência.

Quando o estabelecimento se utilizar de água de superfície (vertentes, açudes, lagos, córregos, rios, poços rasos etc.) para seu abastecimento, deverá possuir sistema de tratamento, onde a água passará obrigatoriamente, por todos os processos de tratamento para a obtenção de água potável.

Quando a água for proveniente de poços artesianos, poderá sofrer apenas cloração. O controle da taxa de cloro na água de abastecimento deverá ser realizado diariamente.

O clorador automático será sempre instalado antes da entrada da água no reservatório, para que possa haver tempo de contato mínimo de 20 (vinte) minutos entre cloro e água. Assim, o reservatório deverá ser dimensionado para atender o consumo do estabelecimento, de acordo com a sua capacidade de recebimento de leite e de maneira que toda a água consumida permaneça por um tempo mínimo de 20 (vinte) minutos em contato com o cloro.

Os reservatórios de água permanecerão sempre fechados para evitar a sua contaminação por excrementos de animais, insetos e até mesmo a queda e morte de pequenos animais em seu interior, além de impedir uma maior volatilização do cloro.

As mangueiras existentes nas seções industriais, quando não em uso, deverão estar localizadas em suportes metálicos próprios e fixos, proibindo-se a permanência das mesmas sobre o piso.

A água de recuperação usada na refrigeração só poderá ser reutilizada na produção de vapor.

1.4.1.9- INSTALAÇÕES PARA PRODUÇÃO DE ÁGUA QUENTE OU GERAÇÃO DE VAPOR: A água quente é indispensável no desenvolvimento de todas as operações em condições satisfatórias de higiene, além da adequada higienização das instalações e equipamentos. Por isto é obrigatória a instalação de qualquer sistema produtor de água quente ou vapor, em quantidade suficiente para atender todas as necessidades do estabelecimento.

Quando houver necessidade de instalação de uma caldeira, esta deverá estar localizada em prédio específico, mantendo afastamento mínimo de 3 (três) metros em relação a outras construções, bem como atender à legislação específica.

Quando alimentada a lenha, esta terá que ser depositada em local adequado, de modo a não prejudicar a higiene do estabelecimento.

1.4.1.10- SALA DE MÁQUINAS: A sala de máquinas deverá dispor de área suficiente, instalações e equipamentos segundo a capacidade e finalidade do estabelecimento. Quando localizada no prédio industrial, deverá ser separada de outras dependências por paredes completas. Recomenda-se, para melhor arejamento, que as paredes externas, quando existentes, sejam em elemento vazado tipo “combogó”.

1.4.1.11 - INSTALAÇÕES PARA TRATAMENTOS DE EFLUENTES: O estabelecimento deverá dispor de sistema adequado de tratamento de resíduos e efluentes compatível com a solução escolhida para destinação final, aprovado pelo Órgão competente.

No momento do registro, o estabelecimento deve apresentar uma autorização concedida pelo órgão de proteção ambiental competente.

1.5- ANEXOS E OUTRAS INSTALAÇÕES:

1.5.1- VESTIÁRIOS E SANITÁRIOS: Construídos com acesso independente à qualquer outra dependência, serão sempre de alvenaria, com piso e paredes impermeáveis e de fácil higienização. Suas dimensões e instalações serão compatíveis com o número de trabalhadores do estabelecimento.

Os vestiários, para troca e guarda de roupas, serão separados fisicamente através de parede, da área das privadas e mictórios. Serão providos de duchas com água morna, bancos, cabides e armários em número suficientes.

Os sanitários serão sempre de assentos e serão em número de uma privada para cada vinte homens ou uma privada para cada quinze mulheres.

Os vestiários e sanitários terão sempre à sua saída lavatórios de mãos com torneiras acionadas à pedal ou outro meio que não utilize as mãos, providos de sabão líquido inodoro, toalha descartável e coletor de toalhas usadas acionado a pedal.

Todas as aberturas dos vestiários, banheiros e sanitários serão dimensionados de maneira à permitir um adequado arejamento do ambiente da dependência e serão sempre providas de telas à prova de insetos.

1.5.2 - UNIFORMES: Todo o pessoal que trabalha com produtos comestíveis, desde o recebimento até a expedição, deverá usar uniformes brancos, em perfeito estado

de higiene e conservação, aprovados pela CISPOA, sendo: calça, jaleco, gorro, boné ou touca, botas e avental impermeável, este quando a atividade industrial exigir.

O pessoal que exerce outras atividades não relacionadas à produtos comestíveis deverá usar uniformes coloridos que consistem em botas, calça e jaleco ou macacão.

Quando utilizados protetores impermeáveis, estes deverão ser de plástico transparente ou branco, proibindo-se o uso de lona ou similares. O avental, bem como quaisquer outras peças de uso pessoal, serão guardadas em local próprio. Proibe-se a entrada de operários nos sanitários, portando tais aventais.

O uso de toucas, a fim de propiciar a contenção total dos cabelos, será extensivo também a operários do sexo masculino, quando estes, por uso e costume, tiverem cabelos compridos.

Os operários e outras pessoas que trabalham nos estabelecimentos sob Inspeção Estadual, em dependências industriais, e/ou de recebimento, e/ou de manipulação, e/ou de expedição deverão manter-se rigorosamente barbeados.

Para todos aqueles que manipularem diretamente matérias-primas e/ou produtos, é proibido, durante os trabalhos industriais, o uso de anéis, brincos, pulseiras, relógios, outros adornos, unhas compridas, esmaltes e perfumes.

Proibe-se terminantemente que os operários se retirem do estabelecimento com uniformes de trabalho, devendo estes serem utilizados exclusivamente nos recintos da indústria.

Proibe-se o ingresso de qualquer pessoa no prédio industrial sem que esteja devidamente uniformizada.

1.5.3 - HÁBITOS HIGIÊNICOS: É obrigatória a fiel observância dos hábitos higiênicos do pessoal, não sendo permitido fumar nas dependências dos estabelecimentos.

Ao saírem dos sanitários e antes de ingressarem nas seções de elaboração de produtos, é indispensável a lavagem das mãos e antebraços com água e sabão líquido inodoro, utilizando toalhas de papel, que depois de usadas deverão ser colocadas em coletores acionados a pedal.

1.5.4 - ALMOXARIFADO: Será de alvenaria e com acesso independente ao das diversas seções da indústria, podendo ter comunicação com estas através de óculo para passagem de material. Terá área compatível com as necessidades da indústria

e deverá ter no mínimo duas dependências separadas fisicamente por paredes, sendo que em uma delas serão depositados apenas produtos químicos usados para a limpeza e desinfecção das dependências da indústria, detergentes e sabão de uma maneira geral, venenos usados para combate à vetores, sendo que estes ficarão em armário ou caixa chaveada e identificada.

Na outra dependência serão depositados, totalmente isolados, uniformes e materiais de trabalho; materiais de embalagem adequadamente protegidas de poeiras, insetos, roedores etc. e peças de reposição de equipamentos.

O almoxarifado será adequadamente ventilado e possuirá dispositivos de proteção contra insetos em suas aberturas.

1.5.5 - BARREIRA SANITÁRIA: A barreira sanitária disporá de lavadouro de botas com água corrente, escova e sabão; e pia com torneira acionada a pedal ou joelho e sabão líquido, devendo estar localizada em todos os acessos para o interior da indústria.

1.5.6- REFEITÓRIO: Quando existente deverá ser instalado em local próprio dimensionado em função do número de operários, proibindo-se refeições nos locais onde se desenvolvem trabalhos industriais.

1.5.7 - LAVANDERIA: Recomenda-se a instalação de lavanderia, para que sejam evitados os inconvenientes da lavagem caseira dos uniformes de trabalho. Quando existente, localizar-se-á, de preferência, próximo aos vestiários.

1.5.8 - ESCRITÓRIO: O escritório deverá estar localizado fora do setor industrial.

1.5.9 - VAREJO: A seção de varejo, quando existente, deverá ser afastada de todas as dependências do estabelecimento, localizada preferentemente próxima às vias públicas, de forma que o acesso de pessoal seja totalmente independente da área industrial.

1.5.10 - TRANSPORTE:

1.5.10.1 - DA MATÉRIA-PRIMA: Para proteger a matéria-prima do sol, da poeira e de outros agentes que lhe sejam prejudiciais, exige-se a instalação de abrigos, mesmo que rústicos, para os latões contendo leite.

Estes serão transportados em veículos providos de toldo ou lona sobre armação.

Proibe-se a medição e transvase do leite em estradas e/ou ambientes que o exponha à contaminações.

Com os latões de leite não pode ser transportado qualquer produto, mercadoria ou animais que possam comprometer a qualidade do leite.

1.5.10.2 - DOS PRODUTOS: Devidamente acondicionados, conforme o tipo e tecnologia exigida para cada um, os produtos deverão ser transportados em veículos adequados, devidamente registrados no Órgão Oficial Competente.

Procedimentos de Registro de Produtos e Rótulos:

INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO DE SOLICITAÇÃO PARA REGISTRO DE RÓTULOS E PRODUTOS DE ORIGEM ANIMAL

O formulário deve ser preenchido em três vias. Todos os documentos companhantes (croquis de rótulos, AUPs, etc) deverão ser apresentados também em três vias, à exceção do comprovante de pagamento da taxa de registro de rótulos, que deverá ter uma via do original enviada ou se forem enviadas cópias, estas deverão ser autenticadas pelo veterinário da IVZ.

O formulário deverá ser preenchido à máquina ou por computador.

PÁGINA 1

_ **CONTROLE** : A cargo da CISPOA (central).

_ **IDENTIFICAÇÃO**: CISPOA DO ESTABELECIMENTO - Colocar o número do CISPOA do estabelecimento. Se o estabelecimento ainda não tiver número estabelecido, deixar em branco.

Nº DE REGISTRO DO RÓTULO - Número do produto com 4 dígitos começando pelo 0001 e seqüencial.

DATA DE ENTRADA NA CISPOA - Preenchido pela CISPOA.

_ **IDENTIFICAÇÃO DO ESTABELECIMENTO**: RAZÃO SOCIAL - Citar a Razão Social completa do Estabelecimento (não confundir com a marca usada pelo Estabelecimento).

CGC - Mencionar o nº do CGC.

CLASSIFICAÇÃO DO ESTABELECIMENTO: A classificação do estabelecimento será determinada em função do tipo de atividade exercida. A classificação será definida após estudo técnico da CISPOA. Algumas classificações possíveis que podem ser usadas num preenchimento preliminar são:

Carnes e Derivados: Matadouro-Frigorífico.

Fábrica de Conservas de Produtos Cárneos.

Entrepasto de Carnes e Derivados.

Leite e Derivados: Fábrica de Laticínios.

Mel: Entrepasto de Mel e Cera de Abelhas.

Casa do Mel.

Ovos: Fábrica de Conservas de Ovos.

Peixe: Entrepasto de Pescado.

Fábrica de Conservas de Pescado.

ENDEREÇO: Mencionar rua e nº. Mencionar também o número do telefone e e-mail.

BAIRRO: Mencionar o bairro ou citar “zona rural” se for o caso.

CEP: Mencionar o CEP atual.

MUNICÍPIO: Citar o município.

UF: Mencionar RS.

_ **NATUREZA DA SOLICITAÇÃO:** SOLICITAÇÃO: Assinalar o item nº 2 se o processo for para registro de um novo produto. Assinalar o nº 3 quando for pedida a alteração ou acréscimo de qualquer item em rótulo já aprovado. Assinalar o nº 4 quando ocorrer alteração na formulação ou no processo tecnológico do produto. Assinalar o nº 6 quando o produto ou rótulo deixar de ser fabricado em caráter definitivo. Não usar os itens de nº 1 e 5.

_ **IDENTIFICAÇÃO DO PRODUTO:** NOME DO PRODUTO: Mencionar o nome do produto conforme a nomenclatura oficial. Se existirem dúvidas quanto a nomenclatura, entrar em contato com o setor de Registro de Produtos e Rótulos para esclarecimentos. Uma listagem correspondente a nomenclatura consta na Portaria nº 1 de 9 de outubro de 2001 do MAPA, publicada no DOU de 19/10/2001 (págs. 17 e 18).

MARCA: Mencionar a marca comercial se houver. Lembramos que mais de uma marca para um mesmo produto implica a existência de mais de um tipo de rótulo.

_ **CARACTERÍSTICAS DO RÓTULO E DA EMBALAGEM:** RÓTULO: Assinalar o tipo de rótulo conforme o caso. Lembramos que a opção “gravado a quente” se refere ao caso específico de miúdos comestíveis das diversas espécies animais.

EMBALAGEM: Assinalar o tipo de embalagem conforme o caso. A opção “embalagem natural se refere aos casos dos embutidos embalados em tripas

naturais e que não são colocados em outros tipos de embalagens tais como sacos plásticos etc.”

_ **QUANTIDADE E FORMA DE INDICAÇÃO:** QUANTIDADE DE PRODUTO ACONDICIONADO/UNIDADE DE MEDIDA: Indicar a quantidade aproximada de produto acondicionado e a respectiva unidade de medida (K, g, L ou ml). Em se tratando de peso líquido, o mesmo deverá ser mencionado.

DATA DE FABRICAÇÃO OU EMBALAGEM: Mencionar de que forma a data de fabricação e também a de validade aparecerá no rótulo (à tinta, carimbo datador, marcação com picotamento etc.). Lembramos que a data de fabricação e validade deverá sempre ser expressa na forma DD/MM/AA. Mencionar também o período proposto de validade do produto. OBS: Legislações específicas sobre rotulagem estão disponíveis nos seguintes documentos oficiais: - Resolução 259 de 23/09/2002 da ANVISA

- Portaria INMETRO nº 157 de 19/08/2002.

- Decreto Estadual nº 39.688.

- Res. RDC 359 e 360 de 23/12/2003 – Informação nutricional

- Portaria nº 27 de 13/*01 1998 – Informação nutricional complementar

_ **AUTENTICAÇÃO:** Datar, carimbar e assinar os respectivos espaços.

PÁGINA 2

_ **CONTROLE:** A cargo da CISPOA (central).

_ **IDENTIFICAÇÃO:** Idem pg. 1.

_ **COMPOSIÇÃO DO PRODUTO: MATÉRIA PRIMA E INGREDIENTES;** Indicar aqueles componentes do produto que entram em maior quantidade (matéria prima ex: carnes ou leite), conforme a ordem decrescente dessas quantidades. Mencionar as quantidades em Kg ou L e as respectivas proporções, sendo que a coluna das proporções deverá totalizar sempre 100%. Para carnes “in natura” e miúdos comestíveis não é necessária a menção dos pesos e respectivas proporções. No espaço para os ingredientes deverão ser listados em ordem decrescente todos os ingredientes naturais e aditivos químicos utilizados, com seus pesos e proporções. Indicar também as quantidades recomendadas pelos fabricantes de cada aditivo químico. Os aditivos químicos deverão ser indicados pelo nome e pela função que exercem.

_ **AUTENTICAÇÃO:** Datar, carimbar e assinar os respectivos espaços.

_ **CONTROLE:**A cargo da CISPOA (central).

_ **IDENTIFICAÇÃO:** Idem pg. 1.

_ **SISTEMA DE EMBALAGEM:** Mencionar se a embalagem do produto é feita de forma manual ou mecânica. No caso de miúdos comestíveis com embalagem própria, deverá ser indicado como será feito o fechamento da mesma (através de “clip”, termossoldagem etc.).

_ **ARMAZENAMENTO:** Indicar o local onde fica armazenado o produto depois de pronto (câmara fria, câmara de armazenagem etc.), a forma como se dá a armazenagem (caixas, prateleiras, ganchos etc.) e a temperatura de armazenagem.

_ **MÉTODO DE CONTROLE DE QUALIDADE E CONSERVAÇÃO**

REALIZADO PELO ESTABELECIMENTO:

Deverão ser mencionados os seguintes itens de execução obrigatória relativos ao controle de qualidade: exame microbiológico de água bimestral, exame físico-químico de água semestral, exame microbiológico de produto mensal e exames de rotina do leite (gordura, EST, ESD, acidez, peroxidase, fosfatase, densidade, e presença de antibiótico) para indústrias de laticínios. A empresa deverá também indicar a execução de exames médicos nos funcionários e a sua periodicidade. A empresa deverá mencionar se existe algum programa de controle de insetos e roedores. Outras medidas que a empresa adotar visando o controle de qualidade deverão ser também mencionadas nesse item.

_ **TRANSPORTE DO PRODUTO PARA O MERCADO CONSUMIDOR:** Mencionar em que tipo de veículo o produto é transportado, de que forma (caixas, em ganchos etc.) e a que temperatura.

_ **DOCUMENTOS ACOMPANHANTES:** Mencionar os documentos que acompanham o processo (todos em três vias, uma para cada via do processo) e que devem ser: comprovantes de pagamento da taxa de registro de rótulo (original ou cópia autenticada), croquis dos rótulos e cópias das AUPs dos aditivos químicos, se for o caso.

_ **AUTENTICAÇÃO:** Datar, carimbar e assinar os respectivos espaços.

_ **CONTROLE :** A cargo da CISPOA (central).

_ **IDENTIFICAÇÃO:** Idem pg. 1

_ **PROCESSO DE FABRICAÇÃO:** Nesse item deverá ser descrito todo o processo de fabricação do produto da forma mais completa possível, mencionando todas as etapas, passo a passo. A seguir são indicados os principais quesitos que deverão ser mencionados conforme os tipos básicos de produtos.

- **Carne “in natura”**: mencionar o tempo de descanso regulamentar, banho de aspersão, forma de atordoamento, tempo de sangria, amarração de reto e esôfago, lavagem da cabeça em equipamento adequado, forma de higienização do instrumental (facas, serras) durante o abate e destino dado às condenas e demais despojos. No caso de miúdos deverão ser descritas as etapas da toailete das vísceras e do “branqueamento” do mondongo, se for o caso. No caso de aves mencionar todas as etapas incluindo as temperaturas de escaldagem e de resfriamento, teste de absorção de água etc.
- **Conservas cárneas**: mencionar todas as etapas desde a moagem da carne até o tempo e temperatura das fases de cura, defumação etc.
- **Leite e derivados**: mencionar tempo e temperatura de pasteurização do leite, tipo e tempo de salga de queijos , tempo de maturação etc.

Lembramos que todos os produtos devem seguir as normas constantes nos **REGULAMENTOS DE IDENTIDADE E QUALIDADE** emitidos pelo MAPA. O Responsável Técnico da Indústria deverá manter-se atualizado quanto a referida legislação.

_ **AUTENTICAÇÃO**: Datar, carimbar e assinar os respectivos espaços.

_ **CONTROLE** : A cargo da CISPOA (central).

_ **IDENTIFICAÇÃO**: Idem pg. 1.

_ **PARECER TÉCNICO**: Esse item deverá ser preenchido pelo Veterinário da Inspeção Estadual.

_ **AUTENTICAÇÃO**: Datar, carimbar e assinar os respectivos espaços. Nessa folha deverá constar o carimbo e a assinatura do Veterinário da Inspeção Estadual e não do Responsável Técnico da empresa.

Procedimento para Registro do Estabelecimento:

ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL
SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO
Departamento de Produção Animal

**Coordenadoria de Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem
Animal**

Av. Borges de Medeiros, 1501 – 19º Andar – Porto Alegre - CEP: 90119-900 – Tel.:
(51) 3288-7826 Fax: (51) 3288-7820 - cispoa@saa.rs.gov.br

**NORMAS E PROCEDIMENTOS PARA REGISTRO DE ESTABELECIMENTOS NA
CISPOA/DPA**

1. Liberação das instalações pelo setor técnico da CISPOA mediante aprovação de projeto e vistoria;

2. Aprovação de rótulos junto ao setor de registro de produtos e rótulos da CISPOA;

a) Taxa de aprovação de produtos e rótulos no valor de R\$ 145,22* por produto.

3. Envio dos seguintes documentos:

a) Requerimento à Coordenadora da CISPOA, Méd. Vet. Deise Janice Henckel, solicitando o registro do estabelecimento, indicando o CNPJ, Inscrição Estadual, endereço completo, CEP e telefone;

b) Cópia do Contrato Social da Empresa (CNPJ e Inscrição Estadual);

c) Anotação de Responsabilidade Técnica – ART do Médico Veterinário, registrada no CRMV;

d) Alvará de Localização (documento expedido pela prefeitura municipal, autorizando a construção e funcionamento do estabelecimento no terreno indicado);

e) Análise de água, conforme a Portaria 518/04 (Ministério da Saúde) e RIISPOA: Físicoquímico (pH, cloretos, sólidos totais, dureza total, matéria orgânica e turbidez) e Microbiológico (coliformes totais e fecais, contagem de bactérias heterotróficas) de acordo com o padrão e dentro do prazo legal (microbiológica 2 meses e físico-química 6 meses de validade);

f) Licença de Operação da FEPAM - Rua Carlos Chagas, nº 55 - 5º andar ao 8º andar, tel.: (51) 3225.1588 (www.fepam.rs.gov.br) ou equivalente conforme Resolução CONSEMA nº 102 de 24 de maio de 2005;

g) Contrato de locação do imóvel (se for o caso);

h) Comprovante de pagamento de Taxa de Registro de Estabelecimento no valor de **R\$ 218,71***;

Recolhimento de Taxas: Efetuada através da guia de recolhimento do BANRISUL/DAB (Documento de Arrecadação Bannrisul) – cód. de arrecadação 17507, descrevendo finalidade do pagamento;

* Valores com vigência entre 01/02/2007 a 31/01/2008

MODELO DE REQUERIMENTO PARA SOLICITAÇÃO DE REGISTRO

Ilmo. Sra.

Dra. Deise Janice Henckel

MD. Coordenadora da CISPOA/DPA

PORTO ALEGRE - RS

A Empresa **Tal**, CNPJ nº **Tal**, Inscrição Estadual nº **Tal**, vem por meio deste solicitar o Registro junto à CISPOA da sua (**dizer qual o tipo de empresa a ser registrada**), localizada na Rua **Tal**, município **Tal**, Cep. **Tal**, possuindo o telefone **Tal**, anexando, para tanto, os documentos necessários.

Certos de sua atenção despedimo-nos cordialmente, Em **Tal** data.

Fulano de Tal

Responsável pela Empresa **Tal**

Procedimentos para aprovação de projetos de estabelecimento:

ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL
SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO
Departamento de Produção Animal
Coordenadoria de Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem
Animal

Av. Borges de Medeiros, 1501 – 19º Andar – Porto Alegre - CEP: 90119-900 – Tel.:
(51) 3288-7826 Fax: (51) 3288-7820 - cispoa@saa.rs.gov.br

PROCEDIMENTOS E DOCUMENTOS PARA APROVAÇÃO DE PROJETOS DE ESTABELECIMENTOS JUNTO A CISPOA/DPA CONFORME A LEGISLAÇÃO VIGENTE

1. Encaminhar o conjunto de documentos a seguir:

a) **Requerimento** assinado pelo representante legal da empresa à Coordenadora da CISPOA, Méd. Vet. Deise Janice Henckel, solicitando a aprovação do projeto, indicando Razão Social, endereço completo, telefone e número de registro junto à CISPOA, se houver;

b) **Memorial Econômico Sanitário** assinado pelo representante legal da empresa, constando: descrição das atividades realizadas no estabelecimento (abate, fabricação de produtos, etc.), incluindo fluxograma de industrialização dos produtos que pretende fabricar ou o número de animais e a espécie que pretende abater em função da capacidade das instalações e equipamentos (ver modelo);

c) **Memorial Descritivo da Construção** assinado por Engenheiro ou Arquiteto (com menção do número de inscrição no CREA) e pelo representante legal da empresa ou proprietário das instalações, constando informações detalhadas sobre a obra, especialmente com referência ao sistema de abastecimento de água, fonte de captação, volume, tratamento e distribuição, rede de esgoto, pés-direitos das dependências, largura das portas, câmaras frias, altura dos trilhos, etc.;

d) **Anotação de Responsabilidade Técnica** do Engenheiro ou Arquiteto, devidamente registrada no CREA;

e) **As seguintes plantas**, datadas e assinadas por Engenheiro ou Arquiteto e pelo representante legal da empresa ou proprietário das instalações: - Planta de situação e localização (plantas do terreno, detalhando, conforme o caso, toda a área);

- Planta Baixa de cada pavimento, inclusive currais, pocilgas e anexos;

- Plantas de fachada e cortes longitudinais e transversais;

- Planta baixa com lay-out dos equipamentos (trilhagem, mesas, plataformas, pias, etc.);

- Posição da construção em relação às vias públicas e alinhamento dos terrenos;

f) Pagamento de Taxa de Aprovação de Projeto no valor de **R\$ 0,43/m²***;

g) Nos casos de projetos de reformas e ampliação deve ser encaminhado cronograma de execução das obras a contar da aprovação do projeto;

Observações:

Os documentos relacionados nos itens “b”, “c” e “e” devem ser enviados em 2 (duas) vias; As plantas deverão apresentar escala de 1:100 ou 1:50 (exceto as plantas de situação e localização) e atender as normas da ABNT, constando a identificação do proprietário das instalações ou da empresa;

Nos projetos de reforma e ampliação devem ser identificadas na planta baixa as áreas a construir e a demolir;

Recolhimento de Taxas: efetuada através da guia de recolhimento do BANRISUL/DAB (Documento de Arrecadação Banrisul) – cód. De arrecadação 17507, descrevendo a finalidade do pagamento.

* Valores com vigência entre 01/02/2007 a 31/01/2008

ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DE MEMORIAL ECONÔMICO-SANITÁRIO

- 1) Nome da empresa, do proprietário ou do arrendatário.
- 2) Denominação do estabelecimento (Nome Fantasia, se existir).
- 3) Endereço e Telefone para contato do estabelecimento.
- 4) Categoria do estabelecimento (Matadouro-Frigorífico, Laticínio, Entrepasto, etc.).
- 5) Capacidade máxima do estabelecimento: a) de abate; b) de beneficiamento; c) de industrialização, dos diferentes produtos.
- 6) Descrever o processo de abate de cada espécie, de processamento ou de industrialização de cada produto.
- 7) Produtos que pretende fabricar e comercializar.
- 8) Matéria-prima (animais, leite, carnes, etc.): procedência, tipos (*in natura*, resfriado, congelado, etc.).
- 9) Mercado de consumo.
- 10) Número aproximado de empregados.
- 11) Meios de transporte a serem utilizados.
- 12) Água de abastecimento; a) procedência e volume de vazão; b) processo de captação; c) sistema de tratamento; d) depósitos e sua capacidade; e) distribuição.
- 13) Destino dado às águas servidas, esgotos, meios empregados para a depuração das águas servidas antes de lançadas nos esgotos, rios, riachos, etc.
- 14) Ventilação e iluminação (natural ou artificial) nas diversas dependências.
- 15) Separações das dependências de elaboração ou manipulação dos produtos comestíveis e não comestíveis.
- 16) Telas a prova de insetos nas janelas, molas de vai-e-vem nas portas das dependências de elaboração e dos depósitos de produtos comestíveis e não comestíveis, cortinas de ar nas portas e descrição de outras aberturas.
- 17) Natureza dos revestimentos dos pisos e paredes.
- 18) Teto das salas de elaboração dos produtos comestíveis.

- 19) Natureza e ou revestimento das mesas e equipamentos.
- 20) Instalações frigoríficas, área de capacidade das câmaras, sistema de refrigeração e capacidade dos compressores, máquinas, aparelhos e equipamentos.
- 21) Vestiários, sanitários e refeitório para funcionários.
- 22) Sala para inspeção.
- 23) Indicação de existência nas proximidades, de curtumes, fábrica de produtos orgânicos e outros estabelecimentos industriais que por sua natureza possa produzir mau cheiro.
- 24) Local e data.
- 25) Assinatura do responsável pelo estabelecimento.

MODELO DE REQUERIMENTO PARA SOLICITAÇÃO DE APROVAÇÃO DE PROJETO

Ilmo. Sra.

Dra. Deise Janice Henckel

MD. Coordenadora da CISPOA/DPA

PORTO ALEGRE - RS

A Empresa **Tal**, localizada na Rua **Tal**, município **Tal**, Cep. **Tal**, possuindo o telefone **Tal** solicita a aprovação do projeto de **(informar a finalidade do projeto)** junto a CISPOA, anexando, para tanto, os documentos necessários.

Em **Tal** data.

Fulano de Tal

Responsável pela Empresa **Tal**

MODELO PARA PEDIDO DE VISTORIA

Ilmo. Sra.

Dra. Deise Janice Henckel

MD. Coordenadora da CISPOA/DPA

PORTO ALEGRE - RS

A Empresa **Tal**, que possui a atividade **Tal**, localizada na Rua **Tal**, Município **Tal**, CEP **Tal**, Telefone **Tal**, vem através de seu representante legal, **Fulano de Tal**, solicitar vistoria referente **(indicar o motivo da vistoria)** no seu estabelecimento.

Sem mais para o momento, agradecemos desde já a atenção.

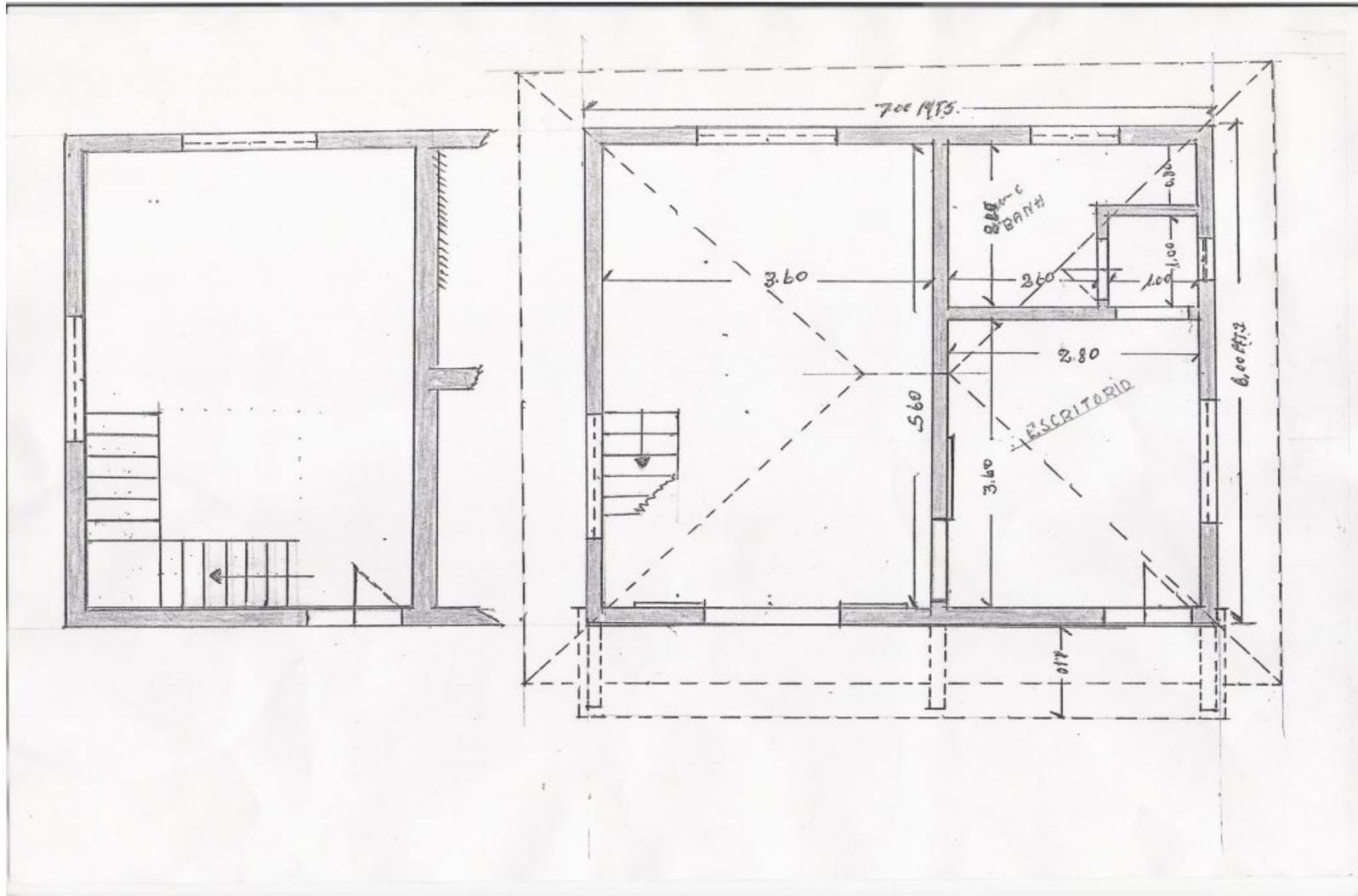
Cordialmente,

Em **Tal data.**

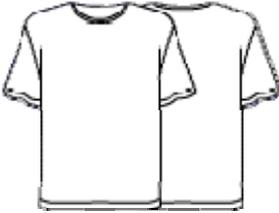
Fulano de Tal

Responsável pela empresa **Tal**

ANEXO D – PLANTA BAIXA DO PRÉDIO



ANEXO E – UNIFORME DE TRABALHO

| | |
|---|--------------------------------|
|  | Boné Branco |
|  | Camisas Brancas |
| | Jaleco Branco |
|  | Calças Brancas |
|  | Bota de Borracha Branca |

ANEXO F – TABELA DO PREÇO MÉDIO DO LITRO DE LEITE PAGO AO PRODUTOR NO ESTADO DO RS NO ANO DE 2007

| Série de preços médios NOMINAIS do Leite C pagos ao produtor (R\$/l) valores brutos (inclusos frete, INSS) | | |
|---|------------|-----------------------|
| ANO | MÊS | PREÇO MÉDIO RS |
| 2007 | JAN | 0,4683 |
| 2007 | FEV | 0,4756 |
| 2007 | MAR | 0,4872 |
| 2007 | ABR | 0,5060 |
| 2007 | MAI | 0,5631 |
| 2007 | JUN | 0,5995 |
| 2007 | JUL | 0,6683 |
| 2007 | AGO | 0,7473 |
| 2007 | SET | 0,7752 |
| 2007 | OUT | 0,6574 |
| Média últimos 6 meses | | 0,6684 |

Fonte: CEPEA – 2007

ANEXO G – PLANILHA DETALHADA DOS ITENS QUE COMPÕEM OS ELEMENTOS DO INVESTIMENTO FIXO

| PRÉDIO - CONSTRUÇÃO | | | | |
|--|------|------------|--------------|---------------|
| <i>Material de Construção</i> | | | | R\$ 29.616,30 |
| Pedras Gres 30 X 60 | 450 | R\$ 2,30 | R\$ 1.035,00 | |
| Tijolos 6 furos | 4000 | R\$ 0,24 | R\$ 960,00 | |
| Tijolos 4 furos | 1000 | R\$ 0,20 | R\$ 200,00 | |
| Pronto Laje | 80 | R\$ 15,00 | R\$ 1.200,00 | |
| Cerâmica (m ²) | 70 | R\$ 12,50 | R\$ 875,00 | |
| Azulejos (m ²) | 60 | R\$ 12,00 | R\$ 720,00 | |
| Cargas de areia médias (20m ³) | 4 | R\$ 53,00 | R\$ 212,00 | |
| Cargas areião (10m ³) | 2 | R\$ 50,00 | R\$ 100,00 | |
| Cargas de brita (15m ³) | 3 | R\$ 33,00 | R\$ 99,00 | |
| Sacos de cimento | 120 | R\$ 16,70 | R\$ 2.004,00 | |
| Telhas Romanas | 1200 | R\$ 0,65 | R\$ 780,00 | |
| Barras de ferro ½ | 2 | R\$ 33,15 | R\$ 66,30 | |
| Barras de ferro 3/8 | 55 | R\$ 22,70 | R\$ 1.248,50 | |
| Barras de ferro ¼ | 40 | R\$ 10,80 | R\$ 432,00 | |
| Barras de ferro 4.2 | 125 | R\$ 4,90 | R\$ 612,50 | |
| Sacos de prego sortidos | 15 | R\$ 5,50 | R\$ 82,50 | |
| Telhas Cumieiras | 75 | R\$ 1,30 | R\$ 97,50 | |
| Latas de Tinta 18 litros | 7 | R\$ 220,00 | R\$ 1.540,00 | |
| Porta de Ferro | 1 | R\$ 415,00 | R\$ 415,00 | |
| Porta de Ferro tipo 2 | 3 | R\$ 277,00 | R\$ 831,00 | |
| Janelas Vasculantes 1,5 X 1,20 | 5 | R\$ 87,40 | R\$ 437,00 | |
| Janelas Vasculantes 1,0 X 0,80 | 1 | R\$ 42,20 | R\$ 42,20 | |
| Porta Banheiro | 1 | R\$ 165,00 | R\$ 165,00 | |
| Demais Portas | 4 | R\$ 250,00 | R\$ 1.000,00 | |
| Tela janelas/portas (metros) | 500 | R\$ 12,00 | R\$ 6.000,00 | |
| <i>Material Elétrico</i> | | | | R\$ 4.992,40 |
| Poste de cimento | 1 | R\$ 170,00 | R\$ 170,00 | |
| Cano eletroduto Rosca 1" | 2 | R\$ 8,00 | R\$ 16,00 | |
| Cano eletroduto Rosca 3/4 | 2 | R\$ 5,45 | R\$ 10,90 | |
| Armação 11 galvanizada | 1 | R\$ 7,90 | R\$ 7,90 | |
| Isolador Roldana | 1 | R\$ 4,25 | R\$ 4,25 | |
| Parafuso galvanizado | 1 | R\$ 2,10 | R\$ 2,10 | |
| Arruel Galvanizada | 2 | R\$ 0,35 | R\$ 0,70 | |
| Curva Eletroduto Curta 1" | 4 | R\$ 1,80 | R\$ 7,20 | |
| Luva Eletroduto Rosca 1" | 5 | R\$ 1,00 | R\$ 5,00 | |
| Luva Eletroduto Rosca 3/4 | 6 | R\$ 0,70 | R\$ 4,20 | |
| Curva Eletroduto Curta 3/4 | 4 | R\$ 0,70 | R\$ 2,80 | |
| Fita Perfurada 18mm X 1mt | 3 | R\$ 2,00 | R\$ 6,00 | |
| Porca Sextavado 1/4 | 0,05 | R\$ 6,00 | R\$ 0,30 | |
| Parafuso Sextavado | 0,05 | R\$ 10,00 | R\$ 0,50 | |

| | | | |
|----------------------------------|------|------------|------------|
| Massa calafetar Filetes | 1 | R\$ 3,40 | R\$ 3,40 |
| Caixa Medidor Interna | 1 | R\$ 94,00 | R\$ 94,00 |
| Conector Parafuso | 1 | R\$ 3,00 | R\$ 3,00 |
| Haste Terra Cobreada | 1 | R\$ 13,50 | R\$ 13,50 |
| Conector Haste Terra | 2 | R\$ 2,75 | R\$ 5,50 |
| Balde Aterramento pequeno | 1 | R\$ 6,50 | R\$ 6,50 |
| Disjuntor 3 X 40 | 1 | R\$ 57,50 | R\$ 57,50 |
| Kit adaptador | 1 | R\$ 3,00 | R\$ 3,00 |
| Braçadeira tipo "D" | 1 | R\$ 1,40 | R\$ 1,40 |
| Parafuso BC01020 | 0,03 | R\$ 5,00 | R\$ 0,15 |
| Caixa Ferro 4X4 | 1 | R\$ 1,80 | R\$ 1,80 |
| Espelho 4X4 | 1 | R\$ 2,60 | R\$ 2,60 |
| Cabo Cobre PVC rígido metros | 35 | R\$ 3,80 | R\$ 133,00 |
| Caixa ferro 2X4 | 1 | R\$ 0,75 | R\$ 0,75 |
| Espelho 2X4 | 1 | R\$ 1,30 | R\$ 1,30 |
| Fio Anti chama PVC 10 mm metros | 50 | R\$ 3,20 | R\$ 160,00 |
| Fio Anti chama PVC 6 mm metros | 35 | R\$ 2,00 | R\$ 70,00 |
| Fio Anti chama PVC 4 mm metros | 25 | R\$ 1,35 | R\$ 33,75 |
| Fio Anti chama PVC 2,5 mm metros | 450 | R\$ 0,85 | R\$ 382,50 |
| Fio Anti chama PVC 1,5 mm metros | 200 | R\$ 0,53 | R\$ 106,00 |
| Cabo cobre 1KV metros | 75 | R\$ 3,90 | R\$ 292,50 |
| Mangueira Pesada 11/4" metros | 15 | R\$ 1,95 | R\$ 29,25 |
| Fita isolante 20mt | 2 | R\$ 3,20 | R\$ 6,40 |
| Porta Lâmpada 1592 | 6 | R\$ 3,70 | R\$ 22,20 |
| Conj. 1 Tecla simples | 2 | R\$ 4,25 | R\$ 8,50 |
| Conj. 2 Tecla Simples | 1 | R\$ 8,80 | R\$ 8,80 |
| Tomada Universal 2X4 | 23 | R\$ 6,30 | R\$ 144,90 |
| Caixa Ferro 4X4 | 12 | R\$ 1,80 | R\$ 21,60 |
| Caixa Ferro 2X4 | 31 | R\$ 0,75 | R\$ 23,25 |
| Caixa CDEN-6 a 8 disj | 1 | R\$ 11,00 | R\$ 11,00 |
| Caixa CDEN-12 a 16 disj | 1 | R\$ 16,90 | R\$ 16,90 |
| Tomada Ar condicionado | 1 | R\$ 6,75 | R\$ 6,75 |
| Luminária de Emergência | 3 | R\$ 32,50 | R\$ 97,50 |
| Rator de Partida | 3 | R\$ 33,30 | R\$ 99,90 |
| Luminária Fluorescente | 3 | R\$ 9,00 | R\$ 27,00 |
| Receptáculo 1478 | 16 | R\$ 1,30 | R\$ 20,80 |
| Lâmpada Fluorescente 40W | 6 | R\$ 3,75 | R\$ 22,50 |
| Luminária Fluorescente | 2 | R\$ 6,00 | R\$ 12,00 |
| Lâmpada Fluorescente 20W | 2 | R\$ 3,75 | R\$ 7,50 |
| Reator de Partida Rápida | 2 | R\$ 21,50 | R\$ 43,00 |
| Chuveiro | 1 | R\$ 66,50 | R\$ 66,50 |
| Braço de chuveiro | 1 | R\$ 8,70 | R\$ 8,70 |
| Ventilador de teto | 2 | R\$ 96,00 | R\$ 192,00 |
| Disjuntor 1X10 | 3 | R\$ 7,25 | R\$ 21,75 |
| Disjuntor 1X20 | 7 | R\$ 7,25 | R\$ 50,75 |
| Disjuntor 1X32 | 1 | R\$ 7,25 | R\$ 7,25 |
| Disjuntor 3X20 | 1 | R\$ 57,50 | R\$ 57,50 |
| Disjuntor 3X40 | 1 | R\$ 57,50 | R\$ 57,50 |
| Fusível | 3 | R\$ 2,50 | R\$ 7,50 |
| Contatora 3tf42 | 1 | R\$ 146,00 | R\$ 146,00 |
| Rele Bime 3ua50 | 1 | R\$ 115,00 | R\$ 115,00 |
| Cano eletroduto Rosca | 52 | R\$ 5,45 | R\$ 283,40 |

| | | | |
|--|----|---------------|----------------------|
| Curva eletroduto curta | 20 | R\$ 1,35 | R\$ 27,00 |
| Luva Eletroduto curta | 50 | R\$ 0,70 | R\$ 35,00 |
| Bucha 3/4 | 56 | R\$ 0,40 | R\$ 22,40 |
| Arruela 3/4 | 56 | R\$ 0,50 | R\$ 28,00 |
| Cortina Térmica | 1 | R\$ 200,00 | R\$ 200,00 |
| <i>Material Encanação</i> | | | R\$ 1.825,88 |
| Reservatório fibra 500 litros | 1 | R\$ 136,00 | R\$ 136,00 |
| Cano soldável 25mm metros | 36 | R\$ 1,80 | R\$ 64,80 |
| Cano soldável 40mm metros | 9 | R\$ 5,80 | R\$ 52,20 |
| Adaptador Flange com anel 2 | 1 | R\$ 6,80 | R\$ 6,80 |
| Adaptador Flange com anel 4 | 2 | R\$ 13,30 | R\$ 26,60 |
| Te soldável 40mm | 1 | R\$ 5,10 | R\$ 5,10 |
| Bucha red. Longa | 2 | R\$ 2,00 | R\$ 4,00 |
| Te soldável 25mm | 2 | R\$ 0,75 | R\$ 1,50 |
| Joelho Soldável 90 25mm | 10 | R\$ 0,50 | R\$ 5,00 |
| Joelho Misto 25 | 4 | R\$ 3,50 | R\$ 14,00 |
| Plug Roscável 1/2 | 4 | R\$ 0,40 | R\$ 1,60 |
| Registro Base Pressão 3/4 | 1 | R\$ 22,00 | R\$ 22,00 |
| Registro Base gaveta 3/4 | 2 | R\$ 22,00 | R\$ 44,00 |
| Adaptador Misto 25 X 3/4 | 5 | R\$ 0,50 | R\$ 2,50 |
| Luva Mista 25 X 3/4 | 1 | R\$ 3,90 | R\$ 3,90 |
| Adesivo plástico frasco | 2 | R\$ 7,25 | R\$ 14,50 |
| Fita Veda rosca | 2 | R\$ 1,80 | R\$ 3,60 |
| Cano esgoto 100mm metros | 6 | R\$ 6,45 | R\$ 38,70 |
| Caixa gordura | 1 | R\$ 31,90 | R\$ 31,90 |
| Caixa Múltipla para gordura | 2 | R\$ 133,00 | R\$ 266,00 |
| Cano esgoto 50mm metros | 10 | R\$ 4,50 | R\$ 45,00 |
| Te esgoto redução | 1 | R\$ 7,70 | R\$ 7,70 |
| Joelho esgoto 90 50mm | 5 | R\$ 1,40 | R\$ 7,00 |
| Joelho esgoto 90 40mm | 2 | R\$ 1,10 | R\$ 2,20 |
| Kit Cavalete | 1 | R\$ 34,90 | R\$ 34,90 |
| Solução Limpadora 200 cc | 1 | R\$ 7,90 | R\$ 7,90 |
| Lixa ferro n.100 | 2 | R\$ 1,75 | R\$ 3,50 |
| Boia Caixa da água | 1 | R\$ 4,30 | R\$ 4,30 |
| Fossa | 1 | R\$ 59,00 | R\$ 59,00 |
| Filtro anaeróbico fibra 70 | 1 | R\$ 388,00 | R\$ 388,00 |
| Percentual para custos adicionais | | | 1,4 |
| <i>Mão de Obra</i> | | R\$ 23.000,00 | R\$ 23.000,00 |
| TOTAL | | | R\$ 59.434,58 |

| EQUIPAMENTOS FÁBRICA | | | | |
|-----------------------------------|-----|-----|-----------|-----------------------|
| Laboratório | 1 | R\$ | 8.000,00 | R\$ 8.000,00 |
| Tanque de Recepção | 1 | R\$ | 2.800,00 | R\$ 2.800,00 |
| Pasteurizador | 1 | R\$ | 32.000,00 | R\$ 32.000,00 |
| Tanque de Queijo | 1 | R\$ | 19.000,00 | R\$ 19.000,00 |
| Prensas | 1 | R\$ | 4.800,00 | R\$ 4.800,00 |
| Potes | 150 | R\$ | 19,50 | R\$ 2.925,00 |
| Mesa | 1 | R\$ | 4.800,00 | R\$ 4.800,00 |
| Câmara de Cura | 1 | R\$ | 5.000,00 | R\$ 5.000,00 |
| Câmara Fria | 1 | R\$ | 8.000,00 | R\$ 8.000,00 |
| Embalador a Vácuo | 1 | R\$ | 3.000,00 | R\$ 3.000,00 |
| Carro da empresa - fiorino furgão | 1 | R\$ | 12.000,00 | R\$ 12.000,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 102.325,00 |

| UNIFORME | | | | |
|------------------|----|-----|-------|---------------------|
| Boné Branco | 10 | R\$ | 10,00 | R\$ 100,00 |
| Bota de Borracha | 10 | R\$ | 50,00 | R\$ 500,00 |
| Camisa Branca | 10 | R\$ | 30,00 | R\$ 300,00 |
| Jaleco Branco | 10 | R\$ | 60,00 | R\$ 600,00 |
| Calça Branca | 10 | R\$ | 50,00 | R\$ 500,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 2.000,00 |

| EQUIPAMENTOS ESCRITÓRIO | | | | |
|--------------------------------|---|-----|----------|---------------------|
| Computador | 1 | R\$ | 2.500,00 | R\$ 2.500,00 |
| Mesa | 1 | R\$ | 260,00 | R\$ 260,00 |
| Cadeira | 3 | R\$ | 100,00 | R\$ 300,00 |
| Impressora | 1 | R\$ | 400,00 | R\$ 400,00 |
| Telefone | 1 | R\$ | 90,00 | R\$ 90,00 |
| Fax | 1 | R\$ | 600,00 | R\$ 600,00 |
| Ar Condicionado | 1 | R\$ | 600,00 | R\$ 600,00 |
| Habilitação linha telefônica | 1 | R\$ | 50,00 | R\$ 50,00 |
| TOTAL | | | | R\$ 4.800,00 |

ANEXO H – PLANILHAS AUXILIARES DE INFORMAÇÕES PARA CÁLCULO DOS IMPOSTOS SOBRE SALÁRIOS – TODOS OS CENÁRIOS

| Tabela de Dados - Salários | |
|-----------------------------------|-----|
| Salário Mínimo Nacional | 380 |
| INSS Pró Labore | 11% |
| FGTS | 8% |

| TABELA IRRF PRÓ LABORE | | |
|-------------------------------|--------|---------|
| Até R\$ 1.313,69 | Isento | Isento |
| Até R\$ 2.625,12 | 15% | -197,05 |
| Acima de R\$ 2.625,12 | 27,50% | -525,19 |

| TABELA IRRF EMPREGADOS | | |
|---------------------------------|--------|---------|
| Até R\$ 1.217,13 | Isento | Isento |
| De R\$1.217,13 até R\$ 2.512,08 | 15% | -188,57 |
| acima de R\$ 2.512,08 | 27,50% | -502,58 |

| Tabela de contribuição do INSS | |
|---------------------------------------|-----------------|
| Salário-de-contribuição (R\$) | Alíquota |
| até R\$ 868,29 | 7,65% |
| de R\$ 868,30 a R\$ 1.140,00 | 8,65% |
| de R\$ 1.140,01 a R\$ 1.447,14 | 9,00% |
| de R\$ 1.447,15 até R\$ 2.894,28 | 11,00% |

ANEXO I – PLANILHA AUXILIAR CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO ESPERADO

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO I | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 800,00 | R\$ 80,00 | R\$ 720,00 |
| Água | R\$ 100,00 | R\$ 10,00 | R\$ 90,00 |
| Telefone | R\$ 200,00 | R\$ 20,00 | R\$ 180,00 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,60 | R\$ - | R\$ 614,40 |
| Litros Combustível | 384 | R\$ - | R\$ - |
| R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 3.576,61 | R\$ - | R\$ 3.576,61 |
| Fornecedores leite | R\$ 22.050,00 | R\$ - | R\$ 22.050,00 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.450,00 | R\$ - | R\$ 2.450,00 |

| Fornecedores - ANO I | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,55 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,50 |
| Produção Mensal | 42000 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 23.100,00 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 21.000,00 |
| Média | R\$ 22.050,00 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.450,00 |

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO II | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 800,00 | R\$ 80,00 | R\$ 720,00 |
| Água | R\$ 100,00 | R\$ 10,00 | R\$ 90,00 |
| Telefone | R\$ 200,00 | R\$ 20,00 | R\$ 180,00 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,70 | R\$ - | R\$ 870,40 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 300,00 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.282,15 | R\$ - | R\$ 5.282,15 |
| Fornecedores leite | R\$ 22.948,91 | R\$ - | R\$ 22.948,91 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.549,88 | R\$ - | R\$ 2.549,88 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO II | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,57 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,52 |
| Produção Mensal | 42000 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 24.041,71 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 21.856,10 |
| Média | R\$ 22.948,91 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.549,88 |

Variação na Produção 0%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO III | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 830,77 | R\$ 83,08 | R\$ 747,69 |
| Água | R\$ 103,85 | R\$ 10,38 | R\$ 93,46 |
| Telefone | R\$ 207,69 | R\$ 20,77 | R\$ 186,92 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,80 | R\$ - | R\$ 921,60 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 311,54 | R\$ - | R\$ 311,54 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.997,75 | R\$ - | R\$ 5.997,75 |
| Fornecedores leite | R\$ 24.839,83 | R\$ - | R\$ 24.839,83 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.759,98 | R\$ - | R\$ 2.759,98 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO III | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,60 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,54 |
| Produção Mensal | 43680 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 26.022,68 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 23.656,98 |
| Média | R\$ 24.839,83 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.759,98 |

Varição na Produção 4%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO IV | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 862,72 | R\$ 86,27 | R\$ 776,45 |
| Água | R\$ 107,84 | R\$ 10,78 | R\$ 97,06 |
| Telefone | R\$ 215,68 | R\$ 21,57 | R\$ 194,11 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,90 | R\$ - | R\$ 972,80 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 323,52 | R\$ - | R\$ 323,52 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.997,75 | R\$ - | R\$ 5.997,75 |
| Fornecedores leite | R\$ 26.886,57 | R\$ - | R\$ 26.886,57 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.987,40 | R\$ - | R\$ 2.987,40 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO IV | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,62 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,56 |
| Produção Mensal | 45427 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 28.166,88 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 25.606,26 |
| Média | R\$ 26.886,57 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.987,40 |

Varição na Produção 4%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO V | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 895,90 | R\$ 89,59 | R\$ 806,31 |
| Água | R\$ 111,99 | R\$ 11,20 | R\$ 100,79 |
| Telefone | R\$ 223,98 | R\$ 22,40 | R\$ 201,58 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 2,00 | R\$ - | R\$ 1.024,00 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 335,96 | R\$ - | R\$ 335,96 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.997,75 | R\$ - | R\$ 5.997,75 |
| Fornecedores leite | R\$ 29.101,95 | R\$ - | R\$ 29.101,95 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.233,55 | R\$ - | R\$ 3.233,55 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO IV | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,65 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,59 |
| Produção Mensal | 47244 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 30.487,76 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 27.716,14 |
| Média | R\$ 29.101,95 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.233,55 |

Varição na Produção 4%

ANEXO J – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO ESPERADO

Imposto Territorial Rural = R\$ 25,00

IPVA = R\$ 504,00

Licenças e alvarás = R\$ 1.000,00

Contador = R\$ 300,00

Salários = Total do ano calculado na planilha de Salários

Produção Mensal = Produção da planilha de impostos e receita bruta X 10.

Varição da Produção = (produção do ano – produção do ano anterior)/produção do ano anterior.

Média do custo de fornecedores leite = (custo Janeiro a Junho + Custo Julho a Dezembro) / 2.

Demais Fornecedores = ((Custo de fornecedores leite X 100)/90) – (custo de fornecedores de leite).

Custo Fixo Luz, água, telefone = total luz, água ou telefone X 10%.

Custo Variável Luz, água, telefone = total luz, água ou telefone X 90%.

Combustível = Preço do combustível X Litros de combustível

ANEXO L – PLANILHA AUXILIAR SALÁRIOS – CENÁRIO ESPERADO E CENÁRIO PESSIMISTA

| Salários ANO I | | | | | |
|-----------------------|-----------------|------------|--------------|------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 3 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 1.710,00 | R\$ - | R\$ 2.850,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 98,61 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 98,61 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 136,80 | R\$ - | R\$ 228,00 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 400,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 2.146,80 | R\$ - | R\$ 3.576,61 |

| Salários ANO II | | | | | |
|------------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 3 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 1.710,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 4.370,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 136,80 | R\$ - | R\$ 228,00 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 400,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 2.146,80 | R\$ 1.701,55 | R\$ 5.282,15 |

| Salários ANO III | | | | | |
|-------------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 4 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 2.280,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 4.940,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 182,40 | R\$ - | R\$ 273,60 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 400,00 | R\$ - | R\$ 500,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 2.862,40 | R\$ 1.701,55 | R\$ 5.997,75 |

| Salários ANO IV | | | | | |
|------------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 4 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 2.280,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 4.940,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 182,40 | R\$ - | R\$ 273,60 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 400,00 | R\$ - | R\$ 500,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 2.862,40 | R\$ 1.701,55 | R\$ 5.997,75 |

| Salários ANO V | | | | | |
|-----------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 4 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 2.280,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 4.940,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 182,40 | R\$ - | R\$ 273,60 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 400,00 | R\$ - | R\$ 500,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 2.862,40 | R\$ 1.701,55 | R\$ 5.997,75 |

ANEXO M – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE SALÁRIOS – CENÁRIO ESPERADO E PESSIMISTA

Vale Alimentação = R\$ 100

Salário = salário mínimo indicado no anexo H X número de salário de conforme a sua função citado no trabalho (técnico químico ou operário)

Pró-labore = salário mínimo indicado no anexo H X o número de salários que o empresário irá contribuir citado no trabalho

INSS = salário X percentual indicado na “tabela de contribuição do INSS” do anexo H de acordo com a faixa salarial de cada funcionário.

IRRF = (salário – INSS) X percentual indicado na tabela “Tabela IRRF Empregados” ou “Tabela IRRF Pró labore” (no caso do pró labore)do anexo H de acordo com a faixa salarial de cada funcionário.

FGTS = salário X o percentual de FGTS indicado na tabela “Tabela de Dados – Salários” do anexo H

Total = soma de todos os totais menos o total da terceira coluna.

ANEXO N – PLANILHA AUXILIAR RECEITA E IMPOSTOS – CENÁRIO ESPERADO

| Cenário Esperado - ANO I | | | | <u>Impostos sobre vendas</u> | <u>CSLL + IRPJ</u> | Receita Bruta Mensal | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|-------------------------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 37.044,00 | | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Produção Mensal | 4200 |
| 2 | R\$ 37.044,00 | R\$ 74.088,00 | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Preço Venda | R\$ 9,80 |
| 3 | R\$ 37.044,00 | R\$ 111.132,00 | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 37.044,00 | R\$ 148.176,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | Receita Bruta Esperada | R\$ 37.044,00 |
| 5 | R\$ 37.044,00 | R\$ 185.220,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | Quantidade não vendida | R\$ 4.116,00 |
| 6 | R\$ 37.044,00 | R\$ 222.264,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | | |
| 7 | R\$ 37.044,00 | R\$ 259.308,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 8 | R\$ 37.044,00 | R\$ 296.352,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 9 | R\$ 37.044,00 | R\$ 333.396,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 10 | R\$ 37.044,00 | R\$ 370.440,00 | R\$ 2.978,34 | R\$ 1.133,55 | R\$ 1.844,79 | | |
| 11 | R\$ 37.044,00 | R\$ 407.484,00 | R\$ 2.978,34 | R\$ 1.133,55 | R\$ 1.844,79 | | |
| 12 | R\$ 39.102,00 | R\$ 446.586,00 | R\$ 3.143,80 | R\$ 1.196,52 | R\$ 1.947,28 | | |
| Total Acumulado | R\$ 446.586,00 | | R\$ 28.893,09 | R\$ 11.176,17 | R\$ 17.716,91 | | |

| Cenário Esperado - ANO II | | | | <u>Impostos sobre vendas</u> | <u>CSLL + IRPJ</u> | Receita Bruta Mensal | |
|----------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|-------------------------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 38.554,16 | | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | Produção Mensal | 4200 |
| 2 | R\$ 38.554,16 | R\$ 77.108,32 | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | Preço Venda | R\$ 10,20 |
| 3 | R\$ 38.554,16 | R\$ 115.662,48 | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 38.554,16 | R\$ 154.216,64 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | Receita Bruta Esperada | R\$ 38.554,16 |
| 5 | R\$ 38.554,16 | R\$ 192.770,80 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | Quantidade não vendida | R\$ 4.283,80 |
| 6 | R\$ 38.554,16 | R\$ 231.324,96 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | | |
| 7 | R\$ 38.554,16 | R\$ 269.879,12 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 8 | R\$ 38.554,16 | R\$ 308.433,28 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 9 | R\$ 38.554,16 | R\$ 346.987,44 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 10 | R\$ 38.554,16 | R\$ 385.541,60 | R\$ 3.099,75 | R\$ 1.179,76 | R\$ 1.920,00 | | |
| 11 | R\$ 38.554,16 | R\$ 424.095,76 | R\$ 3.099,75 | R\$ 1.179,76 | R\$ 1.920,00 | | |
| 12 | R\$ 40.696,06 | R\$ 464.791,82 | R\$ 3.271,96 | R\$ 1.245,30 | R\$ 2.026,66 | | |
| Total Acumulado | R\$ 464.791,82 | | R\$ 30.070,96 | R\$ 11.631,79 | R\$ 18.439,17 | | |

| Cenário Esperado - ANO III | | | | <u>Impostos sobre vendas</u> | <u>CSLL + IRPJ</u> | Receita Bruta Mensal | |
|-----------------------------------|-----------------------|--------------------------------|----------------------|-------------------------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 41.730,92 | | R\$ 1.877,89 | R\$ 730,29 | R\$ 1.147,60 | Produção Mensal | 4368 |
| 2 | R\$ 41.730,92 | R\$ 83.461,84 | R\$ 1.877,89 | R\$ 730,29 | R\$ 1.147,60 | Preço Venda | R\$ 10,62 |
| 3 | R\$ 41.730,92 | R\$ 125.192,76 | R\$ 2.491,34 | R\$ 984,85 | R\$ 1.506,49 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 41.730,92 | R\$ 166.923,68 | R\$ 2.491,34 | R\$ 984,85 | R\$ 1.506,49 | Receita Bruta Esperada | R\$ 41.730,92 |
| 5 | R\$ 41.730,92 | R\$ 208.654,60 | R\$ 2.491,34 | R\$ 984,85 | R\$ 1.506,49 | Quantidade não vendida | R\$ 4.636,77 |
| 6 | R\$ 41.730,92 | R\$ 250.385,52 | R\$ 3.063,05 | R\$ 1.180,99 | R\$ 1.882,06 | | |
| 7 | R\$ 41.730,92 | R\$ 292.116,44 | R\$ 3.063,05 | R\$ 1.180,99 | R\$ 1.882,06 | | |
| 8 | R\$ 41.730,92 | R\$ 333.847,36 | R\$ 3.063,05 | R\$ 1.180,99 | R\$ 1.882,06 | | |
| 9 | R\$ 41.730,92 | R\$ 375.578,28 | R\$ 3.355,17 | R\$ 1.276,97 | R\$ 2.078,20 | | |
| 10 | R\$ 41.730,92 | R\$ 417.309,20 | R\$ 3.355,17 | R\$ 1.276,97 | R\$ 2.078,20 | | |
| 11 | R\$ 41.730,92 | R\$ 459.040,12 | R\$ 3.355,17 | R\$ 1.276,97 | R\$ 2.078,20 | | |
| 12 | R\$ 44.049,30 | R\$ 503.089,43 | R\$ 3.567,99 | R\$ 1.356,72 | R\$ 2.211,28 | | |
| Total Acumulado | R\$ 503.089,43 | | R\$ 34.052,43 | R\$ 13.145,70 | R\$ 20.906,73 | | |

| Cenário Esperado - ANO IV | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|----------------------------------|-----------------------|--------------------------------|----------------------|------------------------------|----------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 45.169,44 | | R\$ 2.032,62 | R\$ 790,47 | R\$ 1.242,16 | Produção Mensal | 4543 |
| 2 | R\$ 45.169,44 | R\$ 90.338,87 | R\$ 2.032,62 | R\$ 790,47 | R\$ 1.242,16 | Preço Venda | R\$ 11,05 |
| 3 | R\$ 45.169,44 | R\$ 135.508,31 | R\$ 2.696,62 | R\$ 1.066,00 | R\$ 1.630,62 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 45.169,44 | R\$ 180.677,75 | R\$ 2.696,62 | R\$ 1.066,00 | R\$ 1.630,62 | Receita Bruta Esperada | R\$ 45.169,44 |
| 5 | R\$ 45.169,44 | R\$ 225.847,18 | R\$ 2.696,62 | R\$ 1.066,00 | R\$ 1.630,62 | Quantidade não vendida | R\$ 5.018,83 |
| 6 | R\$ 45.169,44 | R\$ 271.016,62 | R\$ 3.315,44 | R\$ 1.278,30 | R\$ 2.037,14 | | |
| 7 | R\$ 45.169,44 | R\$ 316.186,06 | R\$ 3.315,44 | R\$ 1.278,30 | R\$ 2.037,14 | | |
| 8 | R\$ 45.169,44 | R\$ 361.355,50 | R\$ 3.631,62 | R\$ 1.382,18 | R\$ 2.249,44 | | |
| 9 | R\$ 45.169,44 | R\$ 406.524,93 | R\$ 3.631,62 | R\$ 1.382,18 | R\$ 2.249,44 | | |
| 10 | R\$ 45.169,44 | R\$ 451.694,37 | R\$ 3.631,62 | R\$ 1.382,18 | R\$ 2.249,44 | | |
| 11 | R\$ 45.169,44 | R\$ 496.863,81 | R\$ 3.658,72 | R\$ 1.391,22 | R\$ 2.267,51 | | |
| 12 | R\$ 47.678,85 | R\$ 544.542,66 | R\$ 3.861,99 | R\$ 1.468,51 | R\$ 2.393,48 | | |
| Total Acumulado | R\$ 544.542,66 | | R\$ 37.201,55 | R\$ 14.341,80 | R\$ 22.859,75 | | |

| Cenário Esperado - ANO V | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 48.891,28 | | R\$ 2.200,11 | R\$ 855,60 | R\$ 1.344,51 | Produção Mensal | 4724 |
| 2 | R\$ 48.891,28 | R\$ 97.782,56 | R\$ 2.200,11 | R\$ 855,60 | R\$ 1.344,51 | Preço Venda | R\$ 11,50 |
| 3 | R\$ 48.891,28 | R\$ 146.673,83 | R\$ 2.918,81 | R\$ 1.153,83 | R\$ 1.764,98 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 48.891,28 | R\$ 195.565,11 | R\$ 2.918,81 | R\$ 1.153,83 | R\$ 1.764,98 | Receita Bruta Esperada | R\$ 48.891,28 |
| 5 | R\$ 48.891,28 | R\$ 244.456,39 | R\$ 3.588,62 | R\$ 1.383,62 | R\$ 2.205,00 | Quantidade não vendida | R\$ 5.432,36 |
| 6 | R\$ 48.891,28 | R\$ 293.347,67 | R\$ 3.588,62 | R\$ 1.383,62 | R\$ 2.205,00 | | |
| 7 | R\$ 48.891,28 | R\$ 342.238,95 | R\$ 3.588,62 | R\$ 1.383,62 | R\$ 2.205,00 | | |
| 8 | R\$ 48.891,28 | R\$ 391.130,22 | R\$ 3.930,86 | R\$ 1.496,07 | R\$ 2.434,79 | | |
| 9 | R\$ 48.891,28 | R\$ 440.021,50 | R\$ 3.930,86 | R\$ 1.496,07 | R\$ 2.434,79 | | |
| 10 | R\$ 48.891,28 | R\$ 488.912,78 | R\$ 3.960,19 | R\$ 1.505,85 | R\$ 2.454,34 | | |
| 11 | R\$ 48.891,28 | R\$ 537.804,06 | R\$ 3.960,19 | R\$ 1.505,85 | R\$ 2.454,34 | | |
| 12 | R\$ 51.607,46 | R\$ 589.411,52 | R\$ 4.180,20 | R\$ 1.589,51 | R\$ 2.590,69 | | |
| Total Acumulado | R\$ 589.411,52 | | R\$ 40.966,00 | R\$ 15.763,09 | R\$ 25.202,91 | | |

ANEXO O – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR RECEITAS E IMPOSTOS – CENÁRIO ESPERADO

Receita Bruta Esperada = produção esperada X preço de venda por quilo

Quantidade não vendida = ((100% - percentual de vendas) X produção mensal) X preço do quilo do queijo

Receita Bruta Acumulada = Receita Bruta Ano atual + a Receita Bruta Acumulada do ano anterior

Impostos = Receita Bruta do ano X a alíquota única do Simples Nacional (tabela 10 do trabalho) de acordo com a faixa de receita bruta acumulada do momento da empresa.

Impostos sobre vendas = Receita Bruta do ano X (soma dos percentuais de COFINS, PIS/PASEP, INSS, ICMS E IPI indicados na tabela 10 do trabalho de acordo com a faixa de Receita Bruta Acumulada que a empresa se encontrar naquele período).

CSLL + IRPJ = impostos – impostos sobre vendas

ANEXO P – PLANILHA AUXILIAR CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO PESSIMISTA

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO I | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 800,00 | R\$ 80,00 | R\$ 720,00 |
| Água | R\$ 100,00 | R\$ 10,00 | R\$ 90,00 |
| Telefone | R\$ 200,00 | R\$ 20,00 | R\$ 180,00 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,60 | R\$ - | R\$ 614,40 |
| Litros Combustível | 384 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 300,00 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 3.576,61 | R\$ - | R\$ 3.576,61 |
| Fornecedores leite | R\$ 22.050,00 | R\$ - | R\$ 22.050,00 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.450,00 | R\$ - | R\$ 2.450,00 |

| Fornecedores - ANO I | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,55 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,50 |
| Produção Mensal | 42000 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 23.100,00 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 21.000,00 |
| Média | R\$ 22.050,00 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.450,00 |

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO II | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 800,00 | R\$ 80,00 | R\$ 720,00 |
| Água | R\$ 100,00 | R\$ 10,00 | R\$ 90,00 |
| Telefone | R\$ 200,00 | R\$ 20,00 | R\$ 180,00 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,70 | R\$ - | R\$ 870,40 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 300,00 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.282,15 | R\$ - | R\$ 5.282,15 |
| Fornecedores leite | R\$ 22.948,91 | R\$ - | R\$ 22.948,91 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.549,88 | R\$ - | R\$ 2.549,88 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO II | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,57 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,52 |
| Produção Mensal | 42000 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 24.041,71 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 21.856,10 |
| Média | R\$ 22.948,91 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.549,88 |

Variação na Produção 0%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO III | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 830,77 | R\$ 83,08 | R\$ 747,69 |
| Água | R\$ 103,85 | R\$ 10,38 | R\$ 93,46 |
| Telefone | R\$ 207,69 | R\$ 20,77 | R\$ 186,92 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,80 | R\$ - | R\$ 921,60 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 311,54 | R\$ - | R\$ 311,54 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.997,75 | R\$ - | R\$ 5.997,75 |
| Fornecedores leite | R\$ 24.839,83 | R\$ - | R\$ 24.839,83 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.759,98 | R\$ - | R\$ 2.759,98 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO III | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,60 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,54 |
| Produção Mensal | 43680 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 26.022,68 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 23.656,98 |
| Média | R\$ 24.839,83 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.759,98 |

Varição na Produção 4%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO IV | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 862,72 | R\$ 86,27 | R\$ 776,45 |
| Água | R\$ 107,84 | R\$ 10,78 | R\$ 97,06 |
| Telefone | R\$ 215,68 | R\$ 21,57 | R\$ 194,11 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,90 | R\$ - | R\$ 972,80 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 623,07 | R\$ - | R\$ 623,07 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.997,75 | R\$ - | R\$ 5.997,75 |
| Fornecedores leite | R\$ 29.981,95 | R\$ - | R\$ 29.981,95 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.331,33 | R\$ - | R\$ 3.331,33 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO IV | |
|-----------------------|---------------|
| Janeiro a Dezembro | R\$ 0,66 |
| Produção Mensal | 45427 |
| Custo | R\$ 29.981,95 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.331,33 |

Variação na Produção 100%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO V | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 895,90 | R\$ 89,59 | R\$ 806,31 |
| Água | R\$ 111,99 | R\$ 11,20 | R\$ 100,79 |
| Telefone | R\$ 223,98 | R\$ 22,40 | R\$ 201,58 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 2,00 | R\$ - | R\$ 1.024,00 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 647,04 | R\$ - | R\$ 647,04 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.997,75 | R\$ - | R\$ 5.997,75 |
| Fornecedores leite | R\$ 31.181,23 | R\$ - | R\$ 31.181,23 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.464,58 | R\$ - | R\$ 3.464,58 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO V | |
|----------------------|---------------|
| Janeiro a Dezembro | R\$ 0,66 |
| Produção Mensal | 47244 |
| Custo | R\$ 31.181,23 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.464,58 |

Varição na Produção 4%

ANEXO Q – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO PESSIMISTA

Imposto Territorial Rural = R\$ 25,00

IPVA = R\$ 504,00

Licenças e alvarás = R\$ 1.000,00

Contador = R\$ 300,00

Salários = Total do ano calculado na planilha de Salários

Produção Mensal = Produção da planilha de impostos e receita bruta X 10.

Varição da Produção = (produção do ano – produção do ano anterior)/produção do ano anterior.

Média do custo de fornecedores leite = (custo Janeiro a Junho + Custo Julho a Dezembro) / 2.

Demais Fornecedores = ((Custo de fornecedores leite X 100)/90) – (custo de fornecedores de leite).

Custo Fixo Luz, água, telefone = total luz, água ou telefone X 10%.

Custo Variável Luz, água, telefone = total luz, água ou telefone X 90%.

Combustível = Preço do combustível X Litros de combustível

ANEXO R – PLANILHA AUXILIAR RECEITA E IMPOSTOS – CENÁRIO PESSIMISTA

| Cenário Pessimista - ANO I | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|----------------------------|----------------|-------------------------|---------------|-----------------------|---------------|------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | Produção Mensal | |
| 1 | R\$ 37.044,00 | | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | 4200 | |
| 2 | R\$ 37.044,00 | R\$ 74.088,00 | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Preço Venda | R\$ 9,80 |
| 3 | R\$ 37.044,00 | R\$ 111.132,00 | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 37.044,00 | R\$ 148.176,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | Receita Bruta Esperada | R\$ 37.044,00 |
| 5 | R\$ 37.044,00 | R\$ 185.220,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | Quantidade não vendida | R\$ 4.116,00 |
| 6 | R\$ 37.044,00 | R\$ 222.264,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | | |
| 7 | R\$ 37.044,00 | R\$ 259.308,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 8 | R\$ 37.044,00 | R\$ 296.352,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 9 | R\$ 37.044,00 | R\$ 333.396,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 10 | R\$ 37.044,00 | R\$ 370.440,00 | R\$ 2.978,34 | R\$ 1.133,55 | R\$ 1.844,79 | | |
| 11 | R\$ 37.044,00 | R\$ 407.484,00 | R\$ 2.978,34 | R\$ 1.133,55 | R\$ 1.844,79 | | |
| 12 | R\$ 39.102,00 | R\$ 446.586,00 | R\$ 3.143,80 | R\$ 1.196,52 | R\$ 1.947,28 | | |
| Total Acumulado | R\$ 446.586,00 | | R\$ 28.893,09 | R\$ 11.176,17 | R\$ 17.716,91 | | |

| Cenário Pessimista - ANO II | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|------------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 38.554,16 | | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | Produção Mensal | 4200 |
| 2 | R\$ 38.554,16 | R\$ 77.108,32 | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | Preço Venda | R\$ 10,20 |
| 3 | R\$ 38.554,16 | R\$ 115.662,48 | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 38.554,16 | R\$ 154.216,64 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | Receita Bruta Esperada | R\$ 38.554,16 |
| 5 | R\$ 38.554,16 | R\$ 192.770,80 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | Quantidade não vendida | R\$ 4.283,80 |
| 6 | R\$ 38.554,16 | R\$ 231.324,96 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | | |
| 7 | R\$ 38.554,16 | R\$ 269.879,12 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 8 | R\$ 38.554,16 | R\$ 308.433,28 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 9 | R\$ 38.554,16 | R\$ 346.987,44 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 10 | R\$ 38.554,16 | R\$ 385.541,60 | R\$ 3.099,75 | R\$ 1.179,76 | R\$ 1.920,00 | | |
| 11 | R\$ 38.554,16 | R\$ 424.095,76 | R\$ 3.099,75 | R\$ 1.179,76 | R\$ 1.920,00 | | |
| 12 | R\$ 40.696,06 | R\$ 464.791,82 | R\$ 3.271,96 | R\$ 1.245,30 | R\$ 2.026,66 | | |
| Total Acumulado | R\$ 464.791,82 | | R\$ 30.070,96 | R\$ 11.631,79 | R\$ 18.439,17 | | |

| Cenário Pessimista - ANO III | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|-------------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 41.730,92 | | R\$ 1.877,89 | R\$ 730,29 | R\$ 1.147,60 | Produção Mensal | 4368 |
| 2 | R\$ 41.730,92 | R\$ 83.461,84 | R\$ 1.877,89 | R\$ 730,29 | R\$ 1.147,60 | Preço Venda | R\$ 10,62 |
| 3 | R\$ 41.730,92 | R\$ 125.192,76 | R\$ 2.491,34 | R\$ 984,85 | R\$ 1.506,49 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 41.730,92 | R\$ 166.923,68 | R\$ 2.491,34 | R\$ 984,85 | R\$ 1.506,49 | Receita Bruta Esperada | R\$ 41.730,92 |
| 5 | R\$ 41.730,92 | R\$ 208.654,60 | R\$ 2.491,34 | R\$ 984,85 | R\$ 1.506,49 | Quantidade não vendida | R\$ 4.636,77 |
| 6 | R\$ 41.730,92 | R\$ 250.385,52 | R\$ 3.063,05 | R\$ 1.180,99 | R\$ 1.882,06 | | |
| 7 | R\$ 41.730,92 | R\$ 292.116,44 | R\$ 3.063,05 | R\$ 1.180,99 | R\$ 1.882,06 | | |
| 8 | R\$ 41.730,92 | R\$ 333.847,36 | R\$ 3.063,05 | R\$ 1.180,99 | R\$ 1.882,06 | | |
| 9 | R\$ 41.730,92 | R\$ 375.578,28 | R\$ 3.355,17 | R\$ 1.276,97 | R\$ 2.078,20 | | |
| 10 | R\$ 41.730,92 | R\$ 417.309,20 | R\$ 3.355,17 | R\$ 1.276,97 | R\$ 2.078,20 | | |
| 11 | R\$ 41.730,92 | R\$ 459.040,12 | R\$ 3.355,17 | R\$ 1.276,97 | R\$ 2.078,20 | | |
| 12 | R\$ 44.049,30 | R\$ 503.089,43 | R\$ 3.567,99 | R\$ 1.356,72 | R\$ 2.211,28 | | |
| Total Acumulado | R\$ 503.089,43 | | R\$ 34.052,43 | R\$ 13.145,70 | R\$ 20.906,73 | | |

| Cenário Pessimista - ANO IV | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|------------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 45.169,44 | | R\$ 2.032,62 | R\$ 790,47 | R\$ 1.242,16 | Produção Mensal | 4543 |
| 2 | R\$ 45.169,44 | R\$ 90.338,87 | R\$ 2.032,62 | R\$ 790,47 | R\$ 1.242,16 | Preço Venda | R\$ 11,05 |
| 3 | R\$ 45.169,44 | R\$ 135.508,31 | R\$ 2.696,62 | R\$ 1.066,00 | R\$ 1.630,62 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 45.169,44 | R\$ 180.677,75 | R\$ 2.696,62 | R\$ 1.066,00 | R\$ 1.630,62 | Receita Bruta Esperada | R\$ 45.169,44 |
| 5 | R\$ 45.169,44 | R\$ 225.847,18 | R\$ 2.696,62 | R\$ 1.066,00 | R\$ 1.630,62 | Quantidade não vendida | R\$ 5.018,83 |
| 6 | R\$ 45.169,44 | R\$ 271.016,62 | R\$ 3.315,44 | R\$ 1.278,30 | R\$ 2.037,14 | | |
| 7 | R\$ 45.169,44 | R\$ 316.186,06 | R\$ 3.315,44 | R\$ 1.278,30 | R\$ 2.037,14 | | |
| 8 | R\$ 45.169,44 | R\$ 361.355,50 | R\$ 3.631,62 | R\$ 1.382,18 | R\$ 2.249,44 | | |
| 9 | R\$ 45.169,44 | R\$ 406.524,93 | R\$ 3.631,62 | R\$ 1.382,18 | R\$ 2.249,44 | | |
| 10 | R\$ 45.169,44 | R\$ 451.694,37 | R\$ 3.631,62 | R\$ 1.382,18 | R\$ 2.249,44 | | |
| 11 | R\$ 45.169,44 | R\$ 496.863,81 | R\$ 3.658,72 | R\$ 1.391,22 | R\$ 2.267,51 | | |
| 12 | R\$ 47.678,85 | R\$ 544.542,66 | R\$ 3.861,99 | R\$ 1.468,51 | R\$ 2.393,48 | | |
| Total Acumulado | R\$ 544.542,66 | | R\$ 37.201,55 | R\$ 14.341,80 | R\$ 22.859,75 | | |

| Cenário Pessimista - ANO V | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|-----------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 48.891,28 | | R\$ 2.200,11 | R\$ 855,60 | R\$ 1.344,51 | Produção Mensal | 4724 |
| 2 | R\$ 48.891,28 | R\$ 97.782,56 | R\$ 2.200,11 | R\$ 855,60 | R\$ 1.344,51 | Preço Venda | R\$ 11,50 |
| 3 | R\$ 48.891,28 | R\$ 146.673,83 | R\$ 2.918,81 | R\$ 1.153,83 | R\$ 1.764,98 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 48.891,28 | R\$ 195.565,11 | R\$ 2.918,81 | R\$ 1.153,83 | R\$ 1.764,98 | Receita Bruta Esperada | R\$ 48.891,28 |
| 5 | R\$ 48.891,28 | R\$ 244.456,39 | R\$ 3.588,62 | R\$ 1.383,62 | R\$ 2.205,00 | Quantidade não vendida | R\$ 5.432,36 |
| 6 | R\$ 48.891,28 | R\$ 293.347,67 | R\$ 3.588,62 | R\$ 1.383,62 | R\$ 2.205,00 | | |
| 7 | R\$ 48.891,28 | R\$ 342.238,95 | R\$ 3.588,62 | R\$ 1.383,62 | R\$ 2.205,00 | | |
| 8 | R\$ 48.891,28 | R\$ 391.130,22 | R\$ 3.930,86 | R\$ 1.496,07 | R\$ 2.434,79 | | |
| 9 | R\$ 48.891,28 | R\$ 440.021,50 | R\$ 3.930,86 | R\$ 1.496,07 | R\$ 2.434,79 | | |
| 10 | R\$ 48.891,28 | R\$ 488.912,78 | R\$ 3.960,19 | R\$ 1.505,85 | R\$ 2.454,34 | | |
| 11 | R\$ 48.891,28 | R\$ 537.804,06 | R\$ 3.960,19 | R\$ 1.505,85 | R\$ 2.454,34 | | |
| 12 | R\$ 51.607,46 | R\$ 589.411,52 | R\$ 4.180,20 | R\$ 1.589,51 | R\$ 2.590,69 | | |
| Total Acumulado | R\$ 589.411,52 | | R\$ 40.966,00 | R\$ 15.763,09 | R\$ 25.202,91 | | |

ANEXO S – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR RECEITAS E IMPOSTOS – CENÁRIO PESSIMISTA

Receita Bruta Esperada = produção esperada X preço de venda por quilo

Quantidade não vendida = ((100% - percentual de vendas) X produção mensal) X preço do quilo do queijo

Receita Bruta Acumulada = Receita Bruta Ano atual + a Receita Bruta Acumulada do ano anterior

Impostos = Receita Bruta do ano X a alíquota única do Simples Nacional (tabela 10 do trabalho) de acordo com a faixa de receita bruta acumulada do momento da empresa.

Impostos sobre vendas = Receita Bruta do ano X (soma dos percentuais de COFINS, PIS/PASEP, INSS, ICMS E IPI indicados na tabela 10 do trabalho de acordo com a faixa de Receita Bruta Acumulada que a empresa se encontrar naquele período).

CSLL + IRPJ = impostos – impostos sobre vendas

ANEXO T – PLANILHA AUXILIAR CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO OTIMISTA

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO I | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 800,00 | R\$ 80,00 | R\$ 720,00 |
| Água | R\$ 100,00 | R\$ 10,00 | R\$ 90,00 |
| Telefone | R\$ 200,00 | R\$ 20,00 | R\$ 180,00 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,60 | R\$ - | R\$ 614,40 |
| Litros Combustível | 384 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 300,00 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 3.576,61 | R\$ - | R\$ 3.576,61 |
| Fornecedores leite | R\$ 22.050,00 | R\$ - | R\$ 22.050,00 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.450,00 | R\$ - | R\$ 2.450,00 |

| Fornecedores - ANO I | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,55 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,50 |
| Produção Mensal | 42000 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 23.100,00 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 21.000,00 |
| Média | R\$ 22.050,00 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.450,00 |

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO II | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 800,00 | R\$ 80,00 | R\$ 720,00 |
| Água | R\$ 100,00 | R\$ 10,00 | R\$ 90,00 |
| Telefone | R\$ 200,00 | R\$ 20,00 | R\$ 180,00 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,70 | R\$ - | R\$ 870,40 |
| Litros Combustível | 512 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 300,00 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 5.997,75 | R\$ - | R\$ 5.997,75 |
| Fornecedores leite | R\$ 22.948,91 | R\$ - | R\$ 22.948,91 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.549,88 | R\$ - | R\$ 2.549,88 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO II | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,57 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,52 |
| Produção Mensal | 42000 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 24.041,71 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 21.856,10 |
| Média | R\$ 22.948,91 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.549,88 |

Varição na Produção 0%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO III | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 830,77 | R\$ 83,08 | R\$ 747,69 |
| Água | R\$ 103,85 | R\$ 10,38 | R\$ 93,46 |
| Telefone | R\$ 207,69 | R\$ 20,77 | R\$ 186,92 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,80 | R\$ - | R\$ 1.013,76 |
| Litros Combustível | 563,2 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 311,54 | R\$ - | R\$ 311,54 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 6.713,35 | R\$ - | R\$ 6.713,35 |
| Fornecedores leite | R\$ 24.839,83 | R\$ - | R\$ 24.839,83 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.759,98 | R\$ - | R\$ 2.759,98 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO III | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,60 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,54 |
| Produção Mensal | 43680 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 26.022,68 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 23.656,98 |
| Média | R\$ 24.839,83 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.759,98 |

Varição na Produção 4%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO IV | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 862,72 | R\$ 86,27 | R\$ 776,45 |
| Água | R\$ 107,84 | R\$ 10,78 | R\$ 97,06 |
| Telefone | R\$ 215,68 | R\$ 21,57 | R\$ 194,11 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 1,90 | R\$ - | R\$ 1.177,09 |
| Litros Combustível | 619,52 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 323,52 | R\$ - | R\$ 323,52 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 6.713,35 | R\$ - | R\$ 6.713,35 |
| Fornecedores leite | R\$ 26.886,57 | R\$ - | R\$ 26.886,57 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.987,40 | R\$ - | R\$ 2.987,40 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO IV | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,62 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,56 |
| Produção Mensal | 45427 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 28.166,88 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 25.606,26 |
| Média | R\$ 26.886,57 |
| Demais fornecedores | R\$ 2.987,40 |

Varição na Produção 4%

| ESTIMATIVA GASTOS | | ANO V | |
|---------------------------|---------------|------------|----------------|
| | | Custo Fixo | Custo Variável |
| Luz | R\$ 895,90 | R\$ 89,59 | R\$ 806,31 |
| Água | R\$ 111,99 | R\$ 11,20 | R\$ 100,79 |
| Telefone | R\$ 223,98 | R\$ 22,40 | R\$ 201,58 |
| Imposto Territorial Rural | R\$ 25,00 | R\$ - | R\$ - |
| Combustível | R\$ 2,00 | R\$ - | R\$ 1.362,94 |
| Litros Combustível | 681, 472 | R\$ - | R\$ - |
| Material de Escritório | R\$ 335,96 | R\$ - | R\$ 335,96 |
| Contador | R\$ 300,00 | R\$ 300,00 | R\$ - |
| IPVA | R\$ 504,00 | R\$ - | R\$ - |
| Salário | R\$ 6.713,35 | R\$ - | R\$ 6.713,35 |
| Fornecedores leite | R\$ 29.101,95 | R\$ - | R\$ 29.101,95 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.233,55 | R\$ - | R\$ 3.233,55 |
| Licenças e alvarás | R\$ 1.000,00 | R\$ - | R\$ - |

| Fornecedores - ANO IV | |
|------------------------|---------------|
| Janeiro a Junho | R\$ 0,65 |
| Julho a Dezembro | R\$ 0,59 |
| Produção Mensal | 47244 |
| Custo Janeiro a Junho | R\$ 30.487,76 |
| Custo Julho a Dezembro | R\$ 27.716,14 |
| Média | R\$ 29.101,95 |
| Demais fornecedores | R\$ 3.233,55 |

Varição na Produção 4%

ANEXO U – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE CUSTOS E DESPESAS – CENÁRIO PESSIMISTA

Imposto Territorial Rural = R\$ 25,00

IPVA = R\$ 504,00

Licenças e alvarás = R\$ 1.000,00

Contador = R\$ 300,00

Salários = Total do ano calculado na planilha de Salários

Produção Mensal = Produção da planilha de impostos e receita bruta X 10.

Varição da Produção = (produção do ano – produção do ano anterior)/produção do ano anterior.

Média do custo de fornecedores leite = (custo Janeiro a Junho + Custo Julho a Dezembro) / 2.

Demais Fornecedores = ((Custo de fornecedores leite X 100)/90) – (custo de fornecedores de leite).

Custo Fixo Luz, água, telefone = total luz, água ou telefone X 10%.

Custo Variável Luz, água, telefone = total luz, água ou telefone X 90%.

Combustível = Preço do combustível X Litros de combustível

ANEXO V – PLANILHA AUXILIAR SALÁRIOS – CENÁRIO OTIMISTA

| Salários ANO I | | | | | |
|-----------------------|-----------------|------------|--------------|------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 3 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 1.710,00 | R\$ - | R\$ 2.850,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 98,61 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 98,61 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ - |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 136,80 | R\$ - | R\$ 228,00 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 300,00 | R\$ - | R\$ 400,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 2.146,80 | R\$ - | R\$ 3.576,61 |

| Salários ANO II | | | | | |
|------------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 4 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 2.280,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 4.940,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 182,40 | R\$ - | R\$ 273,60 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 400,00 | R\$ - | R\$ 500,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 2.862,40 | R\$ 1.701,55 | R\$ 5.997,75 |

| Salários ANO III | | | | | |
|-------------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 5 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 2.850,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 5.510,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 228,00 | R\$ - | R\$ 319,20 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 500,00 | R\$ - | R\$ 600,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 3.578,00 | R\$ 1.701,55 | R\$ 6.713,35 |

| Salários ANO IV | | | | | |
|------------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 5 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 2.850,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 5.510,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 228,00 | R\$ - | R\$ 319,20 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 500,00 | R\$ - | R\$ 600,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 3.578,00 | R\$ 1.701,55 | R\$ 6.713,35 |

| Salários ANO V | | | | | |
|-----------------------|-----------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Função</i> | Técnico Químico | Operário | 5 operários | Pró Labore | Total |
| <i>Salário</i> | R\$ 1.140,00 | R\$ 570,00 | R\$ 2.850,00 | R\$ 1.520,00 | R\$ 5.510,00 |
| <i>INSS</i> | R\$ 102,60 | R\$ - | R\$ - | R\$ 167,20 | R\$ 269,80 |
| <i>IRRF</i> | R\$ - | R\$ - | R\$ - | R\$ 14,35 | R\$ 14,35 |
| <i>FGTS</i> | R\$ 91,20 | R\$ 45,60 | R\$ 228,00 | R\$ - | R\$ 319,20 |
| <i>VA</i> | R\$ 100,00 | R\$ 100,00 | R\$ 500,00 | R\$ - | R\$ 600,00 |
| Total | R\$ 1.331,20 | R\$ 715,60 | R\$ 3.578,00 | R\$ 1.701,55 | R\$ 6.713,35 |

ANEXO X – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR DE SALÁRIOS – CENÁRIO OTIMISTA

Vale Alimentação = R\$ 100

Salário = salário mínimo indicado no anexo H X número de salário de conforme a sua função citado no trabalho (técnico químico ou operário)

Pró-labore = salário mínimo indicado no anexo H X o número de salários que o empresário irá contribuir citado no trabalho

INSS = salário X percentual indicado na “tabela de contribuição do INSS” do anexo H de acordo com a faixa salarial de cada funcionário.

IRRF = (salário – INSS) X percentual indicado na tabela “Tabela IRRF Empregados” ou “Tabela IRRF Pró labore” (no caso do pró labore)do anexo H de acordo com a faixa salarial de cada funcionário.

FGTS = salário X o percentual de FGTS indicado na tabela “Tabela de Dados – Salários” do anexo H

Total = soma de todos os totais menos o total da terceira coluna.

ANEXO Z – PLANILHA AUXILIAR RECEITA E IMPOSTOS – CENÁRIO OTIMISTA

| Cenário Esperado - ANO I | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 37.044,00 | | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Produção Mensal | 4200 |
| 2 | R\$ 37.044,00 | R\$ 74.088,00 | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Preço Venda | R\$ 9,80 |
| 3 | R\$ 37.044,00 | R\$ 111.132,00 | R\$ 1.666,98 | R\$ 648,27 | R\$ 1.018,71 | Venda Esperada | 90,00% |
| 4 | R\$ 37.044,00 | R\$ 148.176,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | Receita Bruta Esperada | R\$ 37.044,00 |
| 5 | R\$ 37.044,00 | R\$ 185.220,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | Quantidade não vendida | R\$ 4.116,00 |
| 6 | R\$ 37.044,00 | R\$ 222.264,00 | R\$ 2.211,53 | R\$ 874,24 | R\$ 1.337,29 | | |
| 7 | R\$ 37.044,00 | R\$ 259.308,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 8 | R\$ 37.044,00 | R\$ 296.352,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 9 | R\$ 37.044,00 | R\$ 333.396,00 | R\$ 2.719,03 | R\$ 1.048,35 | R\$ 1.670,68 | | |
| 10 | R\$ 37.044,00 | R\$ 370.440,00 | R\$ 2.978,34 | R\$ 1.133,55 | R\$ 1.844,79 | | |
| 11 | R\$ 37.044,00 | R\$ 407.484,00 | R\$ 2.978,34 | R\$ 1.133,55 | R\$ 1.844,79 | | |
| 12 | R\$ 39.102,00 | R\$ 446.586,00 | R\$ 3.143,80 | R\$ 1.196,52 | R\$ 1.947,28 | | |
| Total Acumulado | R\$ 446.586,00 | | R\$ 28.893,09 | R\$ 11.176,17 | R\$ 17.716,91 | | |

| Cenário Esperado - ANO II | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|---------------------------|----------------|-------------------------|---------------|-----------------------|---------------|------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | Produção Mensal | |
| 1 | R\$ 38.554,16 | | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | 4200 | |
| 2 | R\$ 38.554,16 | R\$ 77.108,32 | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | R\$ 10,20 | |
| 3 | R\$ 38.554,16 | R\$ 115.662,48 | R\$ 1.734,94 | R\$ 674,70 | R\$ 1.060,24 | 90,00% | |
| 4 | R\$ 38.554,16 | R\$ 154.216,64 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | Receita Bruta Esperada | R\$ 38.554,16 |
| 5 | R\$ 38.554,16 | R\$ 192.770,80 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | Quantidade não vendida | R\$ 4.283,80 |
| 6 | R\$ 38.554,16 | R\$ 231.324,96 | R\$ 2.301,68 | R\$ 909,88 | R\$ 1.391,81 | | |
| 7 | R\$ 38.554,16 | R\$ 269.879,12 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 8 | R\$ 38.554,16 | R\$ 308.433,28 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 9 | R\$ 38.554,16 | R\$ 346.987,44 | R\$ 2.829,88 | R\$ 1.091,08 | R\$ 1.738,79 | | |
| 10 | R\$ 38.554,16 | R\$ 385.541,60 | R\$ 3.099,75 | R\$ 1.179,76 | R\$ 1.920,00 | | |
| 11 | R\$ 38.554,16 | R\$ 424.095,76 | R\$ 3.099,75 | R\$ 1.179,76 | R\$ 1.920,00 | | |
| 12 | R\$ 40.696,06 | R\$ 464.791,82 | R\$ 3.271,96 | R\$ 1.245,30 | R\$ 2.026,66 | | |
| Total Acumulado | R\$ 464.791,82 | | R\$ 30.070,96 | R\$ 11.631,79 | R\$ 18.439,17 | | |

| Cenário Esperado - ANO III | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|-----------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 46.367,69 | | R\$ 2.086,55 | R\$ 811,43 | R\$ 1.275,11 | Produção Mensal | 4368 |
| 2 | R\$ 46.367,69 | R\$ 92.735,38 | R\$ 2.086,55 | R\$ 811,43 | R\$ 1.275,11 | Preço Venda | R\$ 10,62 |
| 3 | R\$ 46.367,69 | R\$ 139.103,07 | R\$ 2.768,15 | R\$ 1.094,28 | R\$ 1.673,87 | Venda Esperada | 100,00% |
| 4 | R\$ 46.367,69 | R\$ 185.470,76 | R\$ 2.768,15 | R\$ 1.094,28 | R\$ 1.673,87 | Receita Bruta Esperada | R\$ 46.367,69 |
| 5 | R\$ 46.367,69 | R\$ 231.838,45 | R\$ 2.768,15 | R\$ 1.094,28 | R\$ 1.673,87 | Quantidade não vendida | R\$ - |
| 6 | R\$ 46.367,69 | R\$ 278.206,14 | R\$ 3.403,39 | R\$ 1.312,21 | R\$ 2.091,18 | | |
| 7 | R\$ 46.367,69 | R\$ 324.573,83 | R\$ 3.403,39 | R\$ 1.312,21 | R\$ 2.091,18 | | |
| 8 | R\$ 46.367,69 | R\$ 370.941,51 | R\$ 3.727,96 | R\$ 1.418,85 | R\$ 2.309,11 | | |
| 9 | R\$ 46.367,69 | R\$ 417.309,20 | R\$ 3.727,96 | R\$ 1.418,85 | R\$ 2.309,11 | | |
| 10 | R\$ 46.367,69 | R\$ 463.676,89 | R\$ 3.727,96 | R\$ 1.418,85 | R\$ 2.309,11 | | |
| 11 | R\$ 46.367,69 | R\$ 510.044,58 | R\$ 3.755,78 | R\$ 1.428,12 | R\$ 2.327,66 | | |
| 12 | R\$ 46.367,69 | R\$ 556.412,27 | R\$ 3.755,78 | R\$ 1.428,12 | R\$ 2.327,66 | | |
| Total Acumulado | R\$ 556.412,27 | | R\$ 37.979,77 | R\$ 14.642,92 | R\$ 23.336,86 | | |

| Cenário Esperado - ANO IV | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|----------------------------------|----------------------|--------------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|-----------------------------|---------------|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | | |
| 1 | R\$ 50.188,26 | | R\$ 2.258,47 | R\$ 878,29 | R\$ 1.380,18 | Produção Mensal | 4543 |
| 2 | R\$ 50.188,26 | R\$ 100.376,53 | R\$ 2.258,47 | R\$ 878,29 | R\$ 1.380,18 | Preço Venda | R\$ 11,05 |
| 3 | R\$ 50.188,26 | R\$ 150.564,79 | R\$ 2.996,24 | R\$ 1.184,44 | R\$ 1.811,80 | Venda Esperada | 100,00% |
| 4 | R\$ 50.188,26 | R\$ 200.753,05 | R\$ 2.996,24 | R\$ 1.184,44 | R\$ 1.811,80 | Receita Bruta Esperada | R\$ 50.188,26 |
| 5 | R\$ 50.188,26 | R\$ 250.941,32 | R\$ 3.683,82 | R\$ 1.420,33 | R\$ 2.263,49 | Quantidade não vendida | R\$ - |
| 6 | R\$ 50.188,26 | R\$ 301.129,58 | R\$ 3.683,82 | R\$ 1.420,33 | R\$ 2.263,49 | | |
| 7 | R\$ 50.188,26 | R\$ 351.317,84 | R\$ 3.683,82 | R\$ 1.420,33 | R\$ 2.263,49 | | |
| 8 | R\$ 50.188,26 | R\$ 401.506,11 | R\$ 4.035,14 | R\$ 1.535,76 | R\$ 2.499,38 | | |
| 9 | R\$ 50.188,26 | R\$ 451.694,37 | R\$ 4.035,14 | R\$ 1.535,76 | R\$ 2.499,38 | | |
| 10 | R\$ 50.188,26 | R\$ 501.882,63 | R\$ 4.065,25 | R\$ 1.545,80 | R\$ 2.519,45 | | |
| 11 | R\$ 50.188,26 | R\$ 552.070,90 | R\$ 4.065,25 | R\$ 1.545,80 | R\$ 2.519,45 | | |
| 12 | R\$ 50.188,26 | R\$ 602.259,16 | R\$ 4.406,53 | R\$ 1.666,25 | R\$ 2.740,28 | | |
| Total Acumulado | R\$ 602.259,16 | | R\$ 42.168,18 | R\$ 16.215,83 | R\$ 25.952,35 | | |

| Cenário Esperado - ANO V | | | | Impostos sobre vendas | CSLL + IRPJ | Receita Bruta Mensal | |
|--------------------------|----------------|-------------------------|---------------|-----------------------|---------------|----------------------|--|
| Mês | Receita Bruta | Receita Bruta Acumulada | Impostos | | | Produção Mensal | |
| 1 | R\$ 54.323,64 | | R\$ 2.444,56 | R\$ 950,66 | R\$ 1.493,90 | 4724 | |
| 2 | R\$ 54.323,64 | R\$ 108.647,28 | R\$ 2.444,56 | R\$ 950,66 | R\$ 1.493,90 | R\$ 11,50 | |
| 3 | R\$ 54.323,64 | R\$ 162.970,93 | R\$ 3.243,12 | R\$ 1.282,04 | R\$ 1.961,08 | 100,00% | |
| 4 | R\$ 54.323,64 | R\$ 217.294,57 | R\$ 3.243,12 | R\$ 1.282,04 | R\$ 1.961,08 | R\$ 54.323,64 | |
| 5 | R\$ 54.323,64 | R\$ 271.618,21 | R\$ 3.987,36 | R\$ 1.537,36 | R\$ 2.450,00 | | |
| 6 | R\$ 54.323,64 | R\$ 325.941,85 | R\$ 3.987,36 | R\$ 1.537,36 | R\$ 2.450,00 | | |
| 7 | R\$ 54.323,64 | R\$ 380.265,50 | R\$ 4.367,62 | R\$ 1.662,30 | R\$ 2.705,32 | | |
| 8 | R\$ 54.323,64 | R\$ 434.589,14 | R\$ 4.367,62 | R\$ 1.662,30 | R\$ 2.705,32 | | |
| 9 | R\$ 54.323,64 | R\$ 488.912,78 | R\$ 4.400,22 | R\$ 1.673,17 | R\$ 2.727,05 | | |
| 10 | R\$ 54.323,64 | R\$ 543.236,42 | R\$ 4.400,22 | R\$ 1.673,17 | R\$ 2.727,05 | | |
| 11 | R\$ 54.323,64 | R\$ 597.560,07 | R\$ 4.400,22 | R\$ 1.673,17 | R\$ 2.727,05 | | |
| 12 | R\$ 54.323,64 | R\$ 651.883,71 | R\$ 4.769,62 | R\$ 1.803,54 | R\$ 2.966,07 | | |
| Total Acumulado | R\$ 651.883,71 | | R\$ 46.055,58 | R\$ 17.687,78 | R\$ 28.367,81 | | |

ANEXO Y – MEMÓRIA DE CÁLCULO DA PLANILHA AUXILIAR RECEITAS E IMPOSTOS – CENÁRIO OTIMISTA

Receita Bruta Esperada = produção esperada X preço de venda por quilo

Quantidade não vendida = ((100% - percentual de vendas) X produção mensal) X preço do quilo do queijo

Receita Bruta Acumulada = Receita Bruta Ano atual + a Receita Bruta Acumulada do ano anterior

Impostos = Receita Bruta do ano X a alíquota única do Simples Nacional (tabela 10 do trabalho) de acordo com a faixa de receita bruta acumulada do momento da empresa.

Impostos sobre vendas = Receita Bruta do ano X (soma dos percentuais de COFINS, PIS/PASEP, INSS, ICMS E IPI indicados na tabela 10 do trabalho de acordo com a faixa de Receita Bruta Acumulada que a empresa se encontrar naquele período).

CSLL + IRPJ = impostos – impostos sobre vendas