

FACULDADES INTEGRADAS METROPOLITANAS DE CAMPINAS

CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO

André Galvão de Campos Cintra

"PLANO DE NEGÓCIOS: Haras von Gold: Criação, Treinamento e
Apresentação de Cavalos da Raça Bretão"

Amparo
2006



Plano de Negócios: Haras von Gold. Criação, Treinamento e
Apresentação de Cavalos da Raça Bretão.

André Galvão de Campos Cintra

"PLANO DE NEGÓCIOS: Haras von Gold: Criação, Treinamento e
Apresentação de Cavalos da Raça Bretão"

Trabalho Apresentado como exigência parcial para
Obtenção do certificado de conclusão do curso de
Master Business Administration - MBA,
Faculdades Integradas Metropolitanas de Campinas.

Orientador: Prof. Pedro Machado, MSc

Amparo – SP
Maio de 2006




TERMO DE APROVAÇÃO

FACULDADES INTEGRADAS METROPLITANAS DE CAMPINAS

CURSO DE *MASTER BUSINESS ADMINISTRATION*

"Haras von Gold: Criação, Treinamento e Apresentação de Cavalos da Raça Bretão"

PLANO DE NEGÓCIOS PARA OBTENÇÃO DO CERTIFICADO DE CONCLUSÃO DO CURSO DE *MASTER BUSINESS ADMINISTRATION*



Aluno: André Galvão de Campos Cintra

Orientador: Prof. Pedro Machado, MsC

Nota

Coordenado: Prof. Daniel José Machado, PhD

Amparo, maio de 2006.



Plano de Negócios: Haras von Gold. Criação, Treinamento e Apresentação de Cavalos da Raça Bretão.

SUMÁRIO

I.	Introdução.....	05
II.	Responsável pela Proposta.....	09
III.	Natureza do Empreendimento.....	10
IV.	Sumário Executivo.....	11
V.	Produtos e Serviços.....	14
VI.	Comercialização.....	21
VII.	Plano de Investimentos.....	22
VIII.	Receitas e Custos.....	23
IX.	Demonstrativo Simplificado de Resultados.....	25
X.	Projeção do Fluxo de Caixa.....	26
XI.	Indicadores de Viabilidade do Negócio.....	28
XII.	Considerações Finais.....	31

I. INTRODUÇÃO

O cavalo exerceu um importante papel na formação econômica, social e política do Brasil. Esta memória, pouco discutida na literatura, permite compreender aspectos fundamentais para a configuração do atual perfil do agronegócio do cavalo.

No aspecto econômico, desempenhou as funções de sela (para o vaqueiro e o peão, nas lides comuns à pecuária); de carga (nos comboios ou comitivas); e de tração (“motor” de veículos de carga e de moendas). No aspecto social – englobando exibicionismo, vaidade, orgulho e diferenciação social – o cavalo desempenhou seu papel tanto na função de sela quanto de tração dos veículos. A partir da segunda metade do século XIX, destacam-se no aspecto social, as atividades de esportes e lazer, como corrida e salto. Neste novo milênio, realçam-se mais ainda estas aptidões eqüestres e a procura pelo lazer através do cavalo é muito grande.

O mercado eqüestre ainda é sub-dimensionado tendo muitos campos a serem explorados, mas a eqüideocultura é parte integrante da economia nacional.

O Mercado de Cavalos no Brasil está em franca ascensão.

Os primeiros anos da década de 90, no final do século XX, trouxeram uma dura realidade ao mercado de cavalos, artificialmente aquecido durante as décadas de 70 e 80. Preços de cavalos, que antes facilmente alcançavam preços de carros de luxo, despencaram assustadoramente.

Àquela época, alguns criadores quiseram adotar medidas, como as adotadas pelos EUA, para segurar o preço dos cavalos, como reduzir, em comum acordo com todas as raças, o número de animais criados por todos. Menor oferta, melhores preços.

Entretanto, algumas raças diziam que a crise não era com elas e não aderiram a esta campanha. Mas isto acabou por acontecer naturalmente, pois, como não havia preço para os animais, mais de 80% dos criadores abandonaram seus criatórios disponibilizando os animais a preços irrisórios para o mercado. Claro que esta crise afetou todos os setores ligados ao cavalo, como as indústrias de alimentos, suplementos, medicamentos e produtos eqüestres.



Mas esta disponibilidade de cavalos a preço baixo, que a princípio desesperou muitos criadores, acabou por criar novas modalidades de mercado, que hoje se tornam mais interessantes para a indústria ligada ao cavalo.

Muitas pessoas, amantes do cavalo, que não adquiriam um devido a seu alto preço, conseguiram ter seu primeiro cavalo a um preço muito convidativo (muitas vezes de graça), criando e movimentando um setor tímido antes da crise, que é o setor de lazer.

Porém estas pessoas não tinham onde colocar seus cavalos. Mais um segmento que cresceu muito nesta última década: as pensões, baias de aluguel, e pequenos Centros Hípicos em cidades que antes nada tinham.

Diversas cidades passaram a contar com muitos cavalos ligados ao lazer, apenas para passeio, mas que movimentam bastante o comércio local e deu novo impulso à indústria do cavalo.

Antes, poucos proprietários com muitos cavalos, hoje, muitos proprietários com poucos cavalos. Tornou-se mais fácil cuidar melhor de seus cavalos, abrindo uma nova frente para a indústria ligada ao cavalo: produtos de beleza (xampus, condicionadores), suplementos nutricionais, equipamentos hípicas, passaram a ter uma importância muito grande para compor o conjunto cavalo/cavaleiro para passeio.

Muitas cidades passaram a organizar cavalgadas e desfiles coincidindo com as festas de peão de rodeio que também tiveram seu crescimento nesta época.

Paralelamente a este movimento do cavalo de passeio e lazer, um outro segmento teve uma trajetória muito positiva, consolidando uma nova era para o futuro do cavalo no Brasil: Cavalos para Esporte.

O segmento de cavalos de esporte, em suas diversas modalidades, tais como enduro, provas de trabalho e rédeas, hipismo clássico (graças em parte aos ótimos resultados obtidos pelos nossos atletas no exterior, com destaque para Rodrigo Pessoa, único tri - Campeão Mundial e medalha de Ouro na última Olimpíada), e mesmo em modalidades nem tão tradicionais como Adestramento e no Hipismo Paraolímpico, o Brasil tem obtido destaque, ganhando medalhas tanto no individual como por equipes na última Paraolimpíada Equestre.

Estes novos segmentos trazem uma perspectiva muito positiva, tanto para os criadores, que têm consumidores para seus cavalos, apenas com um perfil diferente



daquele da última década (antes, cavalos para criar, hoje, cavalos para utilizar) como também para a crescente indústria ligada ao cavalo.

São consumidores cada vez mais exigentes com os benefícios que podem ter para seu cavalo, ávidos por novidades, porém também por qualidade e informações técnicas.

A cada dia mais e mais empresas começam a produzir produtos para os eqüinos, tendo, na maioria das vezes, o cuidado de procurar oferecer produtos de real qualidade e que tragam benefícios para os cavalos.

Ao chegarmos a uma loja de produtos eqüestres, sempre aparece um produto novo, de uma empresa que, antes desconhecida no setor, está entrando com produtos de qualidade para nossos animais. Isto somente pode demonstrar o interesse econômico que este segmento está despertando.

Aliado a isso, a procura por profissionais competentes e de real valor também tem se intensificado.

O Brasil é o terceiro maior criador de cavalos do mundo, com quase 6 milhões de cabeças, perdendo apenas para China e México.

É o terceiro maior mercado de produtos veterinários, atrás apenas de Estados Unidos e Japão. O mercado brasileiro de medicamentos apresentou um significativo crescimento nominal no período entre 1997 e 2004 – quando as vendas mais que dobraram, de R\$ 923.629.719 para R\$ 2.058.202.871 – em termos reais. Estima-se que os produtos para eqüinos representam 2,6% desse mercado, respondendo por R\$ 54.142.630,20 de faturamento da indústria em 2004. É importante destacar que muitos criadores, proprietários e tratadores utilizam no plantel de eqüinos, medicamentos originalmente produzidos para outras espécies, destacando-se os produtos direcionados para bovinos e, também, medicamentos humanos.

O mercado de cavalos pode ser dividido em quatro categorias, de acordo com a capacidade de consumo:

- Eqüinos destinados ao esporte. (inclui os centros de treinamento, jóqueis, propriedades particulares e hípicas).
- Eqüinos destinados à criação. (O segmento de criação, ou haras, que apresentou acentuado declínio na década de 90, estando hoje estabilizado em relação aos demais segmentos, acompanhando as movimentações do mercado em conjunto).



- Eqüinos destinados ao lazer. (A redução da importância do haras resultou em queda dos preços dos cavalos, facilitando o acesso de maior número de pessoas. Isto fez com que o segmento de lazer crescesse durante a década de 90. Atualmente, é o segmento que tem o maior mercado potencial de consumo. O mercado de lazer – menos técnico, menos especializado e menos exigente – tem potencial expressivo de crescimento: estima-se que poderia ser seis vezes maior do que é hoje, segundo dados da CNA – Confederação Nacional da Agricultura).
- Eqüinos de trabalho. (utilizados na lida diária com gado).

O Complexo do Agronegócio Cavalo é de grande importância para o Brasil. As estimativas calculadas com base em critérios conservadores indicam que o complexo movimentará valor econômico superior a R\$ 7,3 bilhões anuais. Estima-se em cerca de 640.000 pessoas ocupadas. Considerando que cada emprego direto corresponde a quatro empregos indiretos, tem-se 3,2 milhões de empregos diretos e indiretos, relacionados ao cavalo no Brasil. Trata-se de números expressivos.

II. RESPONSÁVEL PELA PROPOSTA

Nome: André Galvão de Campos Cintra

Identidade: 13.466.053-5 Órgão Emissor: SSP-SP CPF: 065.138.818-03

Endereço: Rua Odilon Monteiro, 204 Bairro: Velhobol

Cidade: Amparo Estado: São Paulo CEP: 13902-520

Telefone: (19) 3808.4828 Fax: (19) 3807.7974 Celular: (19) 9628.4031

e-mail: andré@cavalo-bretao.com.br

site: www.harasvongold.com

Formação Profissional

- Graduação em Medicina Veterinária pela Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo – FMVZ – USP.
- Especialização em Gestão Estratégica de Empresas e Negócios com ênfase em Marketing pelas Faculdades Integradas Metropolitanas de Campinas – Metrocamp.
- Especialização em Homeopatia Veterinária pelo Instituto Homeopático "Jackeline Pecker".
- Curso Intensivo de Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing – ESPM.
- Professor de Graduação de Medicina Veterinária na área de Criação e Nutrição Eqüina.

Atribuições no Empreendimento

- Manejo, Nutrição, Marketing, Treinamento e Apresentação.



III. NATUREZA DO EMPREENDIMENTO

Individual Familiar

Nome Fantasia: Haras von Gold


- Nome dos Sócios e Respectivas Participações na Empresa:
 - André Galvão de Campos Cintra ⇨ 50%
 - Susana Reinhardt Cintra ⇨ 50%

- Responsáveis pela Gestão do Empreendimento:
 - Manejo, Nutrição, Marketing, Treinamento e Apresentação: André.
 - Manejo, Trabalho, Administração, Treinamento e Apresentação: Susana.
 - Trabalho, Treinamento e Apresentação: Camilla (filha).
 - Treinamento e Apresentação: Edson Estrada (parceiro terceirizado).




IV. SUMÁRIO EXECUTIVO



Missão

-  Nossa Missão: Criar, Treinar e Apresentar animais de Elite da Raça Bretão, visando uma inter-relação homem-cavalo através do comprometimento com o bem estar do animal. Buscamos ainda melhorar o manejo e a criação de cavalos através de serviços e orientações especializados.




Visão

-  O Haras von Gold priorizará o bem estar na criação de cavalos, com qualidade, preço justo e excelente atendimento a todos os clientes e àqueles interessados em uma apresentação eqüestre diferenciada.


Objetivos

-  Criar, Treinar e Apresentar cavalos da raça Bretão visando o fomento e a divulgação de seus produtos e serviços em feiras, exposições, festas e rodeios, procurando mostrar ao público em geral as características destes animais e sua versatilidade, buscando comercializar seus produtos e serviços de forma justa e competente.
-  Divulgar os serviços prestados pelos proprietários na área de criação, manejo e nutrição eqüina.

Princípios

-  Respeitar o Cavalo, buscando seu bem-estar.
-  Estudar, Compreender e Entender o Cavalo em todos os seus sentidos.
-  Respeitar e Preservar o meio ambiente em uma relação harmoniosa que busque melhor qualidade de vida aos seres humanos e aos animais.

Metas

-  Chegar a um plantel de 05 éguas puras de origem, produzindo 05 potros ao ano, que permitirá a comercialização de 05 produtos anuais.



- 🐾 Treinar e Apresentar cavalos diferenciados em eventos eqüestres.
- 🐾 Prestar assessoria nas áreas de nutrição, seleção e criação de cavalos de qualquer raça.

🐾 Valores

- 🐾 Atender a todos os clientes e potenciais clientes da mesma forma e com excelência.
- 🐾 Buscar a relação homem-cavalo da melhor forma possível, preservando ao máximo suas características individuais.

🐾 Ameaças e Oportunidades

🐾 Oportunidades

- Mercado de Lazer em franca expansão.
- Procura por animais diferenciados vem crescendo muito.
- Proprietários trabalham junto à Associação Brasileira de Criadores do Cavalo Bretão.
- Não há ninguém no estado de SP que faça apresentações com cavalos da raça Bretão, somente um criador no RJ que utiliza o mesmo treinador que deverá ser nosso parceiro.
- Rede de contatos com os criadores e proprietários pode propiciar abertura de novos clientes na área de assessoria.

🐾 Ameaças:

- Mercado de Lazer é volátil.
- É dependente da economia do país: se país vai bem, investe-se na área de lazer. O inverso é verdadeiro.

🐾 Pontos Fortes

- 🐾 Proprietários são do ramo eqüestre há mais de 20 anos.
- 🐾 Têm contatos com vários criadores e organizadores de eventos.
- 🐾 São profissionais da área, sendo veterinário e zootecnista.
- 🐾 André é Professor universitário, o que amplia a respeitabilidade profissional.

- 🐾 Já tem vários animais da raça Bretão.
- 🐾 A criação e apresentação são excelentes vitrines para divulgar o trabalho dos proprietários que vivem do meio eqüestre, prestando assessoria e comercializando animais de terceiros.
- 🐾 Tem contato com profissional competente para treinamento, com quem vão estabelecer parceria, não sendo necessário alto investimento nessa área.

🐾 Pontos Fracos

- 🐾 Proprietários têm pouco dinheiro para investimento.
- 🐾 Ficam dependentes de parceria externa em um primeiro momento para treinamento e apresentação dos animais.
- 🐾 Mercado eqüestre dá importância relativa aos serviços profissionais de terceiros para seleção, criação e nutrição dos eqüinos.

V. PRODUTOS E SERVIÇOS

🐾 Produção e Comercialização de Potros da Raça Bretão

- 🐾 Com um plantel de 5 éguas puras de origem, espera-se, no mínimo, 4 potros de qualidade ao ano.



🐾 Apresentação de Animais em Eventos Equestres

- 🐾 O Haras pretende manter em seu plantel 3 animais aptos a apresentações de adestramento e atrelagem.



🐾 Aluguel de Troles e Carruagens para Casamentos e Eventos Sociais

- 🐾 O Haras pretende manter em seu plantel 2 animais aptos para aluguel de carruagens e troles.



🐾 Venda de Coberturas de Garanhões e Recepção de Éguas de Terceiros

- 🐾 O Haras von Gold estará disponibilizando a venda de coberturas de garanhões em sua propriedade, para ser éguas de terceiros de qualquer raça, podendo as mesmas ficarem hospedadas em regime de semi-confinamento nas dependências do Haras pelo tempo que for necessário, recebendo os mesmos cuidados e atenção dispensadas às éguas do criatório von Gold.




🐾 Venda de Sêmen para Terceiros

- 🐾 O Haras von Gold estará disponibilizando a venda de sêmen a fresco ou resfriado de garanhões em sua propriedade, para ser transportado e inseminado por profissional competente em éguas de terceiros de qualquer raça.



Assessoria em Nutrição Eqüina

-  Com ampla experiência e conhecimento na área de Nutrição Eqüina, trabalhamos na área de assessoria a empresas, criadores, proprietários e veterinários de eqüinos individualizando as necessidades nutricionais dos cavalos e procurando explorar da melhor forma possível o volumoso e concentrado disponível para cada cliente.


Através de um exclusivo software de Cálculo de Dieta Eqüina, desenvolvido e orientado por nós, pode-se calcular matematicamente as necessidades ideais de seu animal e adaptá-las às reais condições individuais de cada animal, utilizando-se qualquer volumoso, concentrado, matéria prima e suplementos disponíveis no mercado.



Já desenvolvemos suplementos nutricionais industriais para diversas empresas do setor nacional e rações para criadores e proprietários de eqüinos do Brasil, além de uma assessoria na formulação das rações de empresa de nutrição na Bolívia.

Trabalhamos também com formulações de rações para qualquer categoria animal e análise de formulações de produtos caseiros e industrializados, além de adequar estes produtos à realidade técnica nutricional eqüina.


Assessoria e Planejamento de Haras

-  Com experiência de 25 anos na criação de cavalos das raças Quarto de Milha, Mangalarga e atualmente Bretão, além de gerenciar Haras de Puro Sangue Árabe, Quarto de Milha e Appaloosa, e elaborar projetos de implantação de unidades de serviço na Faculdade de Medicina




Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo além de termos sido proprietários de um centro Hípico em Jaguariúna, SP, estamos aptos a realizara a implantação, assessoria e planejamento de Haras e Centros Hípicos para qualquer raça e atividade esportiva.



Palestras em Universidades e Eventos Eqüestres

-  Participamos de mais de 16 eventos em Faculdades de Medicina Veterinária como palestrante, além de ministrarmos aulas como professor efetivo e convidado em diversas Universidades. Temos diversos temas de palestras já prontos, ou podemos elaborar conforme as necessidades do evento.


Organização de Exposições e Eventos Eqüestres

-  Com ampla experiência na organização de exposições de cavalos desde a época das Exposições da Faculdade em Pirassununga, a trabalhos nas Festas do Cavalo de Colina, como juiz de provas, auxiliar de pista, etc. passando pela Organização e Apoio ao Juiz da I à VIII Exposição Nacional do Cavalo Bretão de 1996 a 2004 podemos organizar a parte técnica de seu evento eqüestre.

Registro de Animais e Inspeção Técnica

-  A Zootecnista Susana Cintra é Superintendente do Stud Book do Cavalo Bretão e Diretora Técnica da Associação Brasileira de Criadores do Cavalo Bretão há mais de 10 anos, sendo Inspetora da Raça Bretão há mais de 15 anos. Também é inspetora da raça Percheron, sendo representante da Associação Brasileira Herd Book Collares para a região Sudeste, já tendo representado o criatório nacional em Congresso Mundial realizado na França. Representa e controla também os registros de qualquer outra raça de Cavalos de Tração.
-  O Médico Veterinário André G. Cintra é técnico de registro para potros ao pé da Associação Brasileira de Criadores do Cavalo Mangalarga, tendo sido criador desta raça de 1982 a 1994.

Seleção para Compra e Venda de Animais

-  Como técnicos com ampla experiência nas mais diversas raças de eqüinos, formamos uma equipe competente e séria para auxiliar na aquisição de eqüinos das mais diversas raças e aptidões oriundos de qualquer região do país ou mesmo para importação de eqüinos, especialmente das raças de tração.

V.1. MERCADO POTENCIAL

- ✘ Eventos Eqüestres na Região: 15 por ano.
- ✘ Eventos Sociais: Casamentos, Festas, etc.
- ✘ Procura por animais da Raça na Associação é de 15 interessados por mês. Não há animais disponíveis para atender a demanda.
- ✘ Procura por sêmen de garanhão é de 03 por mês. Com a devida divulgação pode ser ampliada.
- ✘ Mercado eqüestre em expansão e se profissionalizando, propiciando mercado para os serviços prestados.

V.2. CONCORRÊNCIA

- ✘ Eventos Eqüestres: Existem somente 3 treinadores que têm cavalos de apresentação. Nenhum deles trabalha com Bretão.
- ✘ Eventos Sociais: Casamentos, Festas, etc. Existe somente uma empresa especializada em Jundiaí-SP.
- ✘ Poucos criadores da raça Bretão com animais disponíveis. Concorrência baixa.
- ✘ Somente dois criadores fazem a venda de sêmen no estado de São Paulo, e nem sempre conseguem atender a seus clientes por problemas técnicos.
- ✘ Poucos profissionais possuem os conhecimentos técnicos dos titulares do Haras.

V.3. DIFERENCIAL DOS PRODUTOS.

- ✘ A preocupação com o bem estar dos animais leva à produção de animais de excelente índole, dóceis e fáceis de manejar.
- ✘ Os serviços prestados, como assessoria e consultoria, visando o bem estar, prevenção ao invés de cura, é um atrativo maior para quem busca o respeito pelo animal e pelo meio ambiente.
- ✘ Disponibilidade, em qualquer época do ano, para coleta e comercialização de sêmen. Os outros proprietários são dependentes de equipe externa.



V.4. ESTÁGIO ATUAL DO DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO OU SERVIÇO.

Produção e Comercialização de Potros da Raça Bretão

FASE	ESTÁGIO	Estágio Atual	Cronograma por Semestre					
			1º sem	2º sem	3º sem	4º sem	5º sem	6º sem
01	Maturação da Idéia	X						
02	Em especificação	X						
03	Em desenvolvimento	X						
04	Em teste	X						
05	Protótipo	X						
06	Demonstração em Cliente	X						
07	Em comercialização	X						

Apresentação de Animais em Eventos Eqüestres

FASE	ESTÁGIO	Estágio Atual	Cronograma por Semestre					
			1º sem	2º sem	3º sem	4º sem	5º sem	6º sem
01	Maturação da Idéia	X						
02	Em especificação	X						
03	Em desenvolvimento			X				
04	Em teste				X			
05	Protótipo				X			
06	Demonstração em Cliente					X		
07	Em comercialização					X		

Aluguel de Troles e Carruagens para Casamentos e Eventos Sociais

FASE	ESTÁGIO	Estágio Atual	Cronograma por Semestre					
			1º sem	2º sem	3º sem	4º sem	5º sem	6º sem
01	Maturação da Idéia	X						
02	Em especificação	X						
03	Em desenvolvimento			X				
04	Em teste				X			
05	Protótipo				X			
06	Demonstração em Cliente					X		
07	Em comercialização					X		



🐾 Venda de Coberturas de Garanhões e Recepção de Éguas de Terceiros

FASE	ESTÁGIO	Estágio Atual	Cronograma por Semestre					
			1º sem	2º sem	3º sem	4º sem	5º sem	6º sem
01	Maturação da Idéia	X						
02	Em especificação	X						
03	Em desenvolvimento			X				
04	Em teste			X				
05	Protótipo			X				
06	Demonstração em Cliente				X			
07	Em comercialização				X			

🐾 Venda de Sêmen para Terceiros

FASE	ESTÁGIO	Estágio Atual	Cronograma por Semestre					
			1º sem	2º sem	3º sem	4º sem	5º sem	6º sem
01	Maturação da Idéia	X						
02	Em especificação	X						
03	Em desenvolvimento			X				
04	Em teste			X				
05	Protótipo			X				
06	Demonstração em Cliente				X			
07	Em comercialização				X			


🐾 Assessoria Profissional a Terceiros

FASE	ESTÁGIO	Estágio Atual	Cronograma por Semestre					
			1º sem	2º sem	3º sem	4º sem	5º sem	6º sem
01	Maturação da Idéia	X						
02	Em especificação	X						
03	Em desenvolvimento	X						
04	Em teste	X						
05	Protótipo	X						
06	Demonstração em Cliente	X						
07	Em comercialização	X						

VI. COMERCIALIZAÇÃO


Estratégias de Vendas

Marca

-  O Trabalho será intensificado em promover a marca e logotipo do Haras, modelo abaixo, que será reconhecido como marca de excelência em qualidade e assessoria técnica.








-  Logomarca do Haras:



-  Logomarca da Assessoria:



Divulgação

-  Será feita em site próprio,
-  Site da ABCCB (Associação Brasileira de Criadores do Cavallo Bretão)
-  Através de folders
-  Verbalmente, em contato direto durante as apresentações e eventos.
-  Em material promocional a ser confeccionado, junto a parceiros já contactados (empresas de ração, medicamentos, etc.) tais como bonés, camisetas e banners e placas indicativas para o Haras.
-  Em palestras técnicas feitas pelo titular.
-  Em contato direto com organizadores de eventos através do treinador.

VII. PLANO DE INVESTIMENTOS

Investimentos Iniciais

DESCRIÇÃO	VALOR
1. Estudo de Mercado	R\$ 0,00
2. Registro de Marcas e Patentes	R\$ 0,00
3. Honorários	R\$ 0,00
4. Registro de Empresa no INCRA (imóvel Rural)	R\$ 3.000,00
5. Máquinas e Equipamentos – Picadeira de Capim, Roçadeira	R\$ 5.000,00
6. Móveis e Utensílios – Equipamento de Atrelagem/Trole Pequeno	R\$ 5.000,00
7. Capital de Giro	R\$ 2.000,00
8. Outros: Cerca Elétrica e de Arame	R\$ 5.000,00
9. Total	R\$ 20.000,00

Origem dos Recursos

VALOR TOTAL ⇒ R\$ 20.000,00

Recursos Próprios ⇒ 100%

Recursos de Terceiros ⇒ 0%

Reinvestimento ⇒ 80%



VIII. RECEITAS E CUSTOS

Receitas Operacionais

Ano	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre	Total
1º ano	R\$ 14.760,00	R\$ 14.760,00	R\$ 14.760,00	R\$ 14.760,00	R\$ 59.000,00
2º ano					R\$ 65.000,00
3º ano					R\$ 71.000,00

Origem das Receitas

- Venda de Animais: 5/ano ⇒ R\$ 35.000,00
- Venda de Cobertura: 6/ano ⇒ R\$ 3.000,00
- Venda de Sêmen: 10/ano ⇒ R\$ 5.000,00
- Apresentações: 6/ano ⇒ R\$ 9.000,00
- Treinamento: 4/ano ⇒ R\$ 4.000,00
- Hospedagem: 6/ano ⇒ R\$ 3.000,00

Custo Fixo Anual (1º ano)

	Descrição	Valor Anual
1	Salários e Encargos	R\$ 6.000,00
2	Pró-Labore	R\$ 12.000,00
3	Taxa de Incubação	R\$ 0,00
4	Taxas Diversas: telefone, luz, etc	R\$ 1.500,00
5	Materiais Diversos	R\$ 2.000,00
6	Manutenção e Conservação	R\$ 1.800,00
7	Seguros	R\$ 1.500,00
8	Depreciação	R\$ 0,00
9	Outros	R\$ 0,00
10	Total	R\$ 24.800,00



Custo Variável (1º ano)

	Descrição		Valor Anual
1	Matéria Prima	R\$	0,00
2	Embalagem	R\$	0,00
3	Outros Insumos – Alimentação	R\$	12.000,00
4	Frete	R\$	0,00
5	Outros (comissões, impostos)	R\$	3.000,00
6	Total	R\$	15.000,00

Receitas não Operacionais

1. Assessoria, Compra e Venda de Animais, etc.: **R\$ 18.000,00**

Despesas não Operacionais

1. Combustível, manutenção do veículo: **R\$ 6.000,00**



IX. DEMONSTRATIVO SIMPLIFICADO DE RESULTADOS (1º ANO)

ITEM	DESCRIÇÃO	VALORES	
1	Receita Bruta	R\$	59.000,00
2	(-) custos fixos	R\$	24.800,00
3	(-) custos variáveis	R\$	15.000,00
4	Resultado Operacional (1 – 2 – 3)	R\$	19.240,00
5	(+) Receitas não Operacionais	R\$	18.000,00
6	(-) Despesas não Operacionais	R\$	6.000,00
7	Lucro Bruto (4 + 5 + 6)	R\$	31.240,00

X. PROJEÇÃO DO FLUXO DE CAIXA

Descrição	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Receita Operacional	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	4.920	59.040
Receita não operacional	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Total de Entrada	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	6.420	77.040
Despesa Operacional	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	3.317	39.800
Despesa não operacional	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Investimento	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	20.000
Total de Saída	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	5.483	65.800
Saldo no mês	937	937	937	937	937	937	937	937	937	937	937	937	11.240



Descrição	Projeção	
	(2º ano)	(3º ano)
Receita Operacional	64.944,00	71.438,40
Receita não operacional	18.000,00	18.000,00
Total de Entrada	82.944,00	89.438,40
Despesa Operacional	43.780,00	48.158,00
Despesa não operacional	6.000,00	6.000,00
Investimento	5.000,00	8.000,00
Total de Saída	54.780,00	62.158,00
Saldo anual	28.164,00	27.280,40

XI. INDICADORES DE VIABILIDADE E SENSIBILIDADE DO NEGÓCIO

🔗 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

Pressuposto básico do VPL \Rightarrow Os fluxos intermediários de caixa, gerados pelo projeto durante sua vida, serão reinvestidos a uma taxa de retorno igual à taxa de desconto empregada.

É considerado atraente todo investimento que apresente VPL maior ou igual a zero.

O VPL é obtido pela diferença entre o valor presente dos benefícios líquidos de caixa, previstos para cada período do horizonte de duração do projeto e o valor do fluxo de caixa inicial do investimento.

O VPL é dado pela fórmula:

$$VPL = \sum_{j=1}^n \frac{FC_j}{(1+i)^j} - FC_0$$

Ou seja:

$$VPL = \sum_{j=1}^n \frac{FC_j}{(1+i)^j} - FC_0 = \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n} - FC_0$$

Onde:

- VPL = Valor Presente Líquido
- n = Período
- i = Taxa de Juros da Operação
- j = 1,2,3,...,n
- FC_j = Valores de Fluxo de caixa de ordem j
- FC₀ = Fluxos de caixa inicial

No caso do Haras von Gold, o VPL obtido foi de 21.064.

☛ TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

A Taxa Interna de Retorno é a taxa que produz um VPL igual a zero.

É obtida através da fórmula:

$$FC_0 = \sum_{j=1}^n \frac{FC_j}{(1+TIR)^j}$$

Onde:

- TIR = Taxa Interna de Retorno
- n = Período
- j = 1,2,3,...,n
- FCj = Valores de Fluxo de caixa de ordem j
- FC0 = Fluxos de caixa inicial

É considerado atraente todo investimento que apresente TIR maior que a taxa de atratividade.

No caso específico, foi considerado como atrativa uma taxa de 12%.

A TIR obtida foi de 54,08%, portanto o negócio proposto possui uma alta atratividade.

☛ TEMPO DE RETORNO DO INVESTIMENTO (PAYBACK)

	0	11240	28164	27280
	↑ 0	↑ 1	↑ 2	↑ 3
	↓	↓	↓	↓
	20000	5000	8000	0
	-20000	6240	20164	27280

O tempo de retorno estimado para as condições determinadas é de 1,77 anos.

🐾 PONTO DE EQUILÍBRIO ANUAL (PE)

Ponto de equilíbrio é o faturamento mínimo que se deve alcançar para se obter o equilíbrio entre entrada e saída de dinheiro, sem que se tenha prejuízo ou lucro líquido.

É obtido através da fórmula:

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo Anual}}{\text{Receita Prevista Anual} - \text{Custo Variável}} \times 100$$

$$PE = \frac{24800}{59040 - 15000} \times 100$$

PE = 56,3124% o que corresponde a um faturamento mínimo de R\$ 33.246,00.

XII. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como pudemos observar pelos valores calculados levando-se em conta os investimentos, custos, receitas e lucros obtidos com o negócio proposto, há uma taxa atrativa de retorno na ordem de 54%, ou 4,5 vezes a taxa mínima requerida para que o negócio seja atraente.

Com um tempo estimado de retorno de 1,7 anos, fica clara a atratividade do negócio, principalmente levando-se em conta os valores agregados ao negócio referentes ao que se podem agregar ao dia a dia dos proprietários, profissionais de renome reconhecido pelo mercado.

Além disso, dessa forma, o projeto de criação de cavalos da raça Bretão se torna viável, pois ele, *de per si*, não é atraente, gerando mais despesas que recursos.

Ao se agregar valores extras e adicionais, buscando aproveitar e utilizar os contatos e conhecimentos técnicos dos proprietários otimiza-se um negócio que nem sempre é atraente.

Outros valores, não mensuráveis financeiramente, porém de suma importância para a presente proposta são:

- ✦ Melhor qualidade de vida aos proprietários e familiares.
- ✦ Realização Pessoal e Profissional dos proprietários e familiares.
- ✦ Implantação de Sistema de Criação e Treinamento onde se busca a mais intensa e estreita relação Homem x Cavalo x Meio Ambiente, ambos respeitando-se mutuamente.

Lembrando ainda que, como ressaltado na introdução do presente plano de negócios, o segmento de lazer ainda é sub-dimensionado, tendo potencial de crescimento na ordem de seis vezes o mercado existente hoje, abrindo assim excelentes perspectivas financeiras para o presente projeto.