

PROJETO
INTEGRADO –
ADMINISTRAÇÃO
PARA ENGENHARIA

AGROMAQ REVENDA DE
MÁQUINAS AGRICOLAS S/A



Grupo:

Centro Universitário Fundação de Ensino Octávio Bastos (UNIFEOB)

Turma Agronomia EAD - 2024

- Alana Francilene Jorge de Lima - RA:24000556
- Aline Garcia dos Santos - RA: 24000761
- Diana Pereira Nonato - RA: 24001008
- João Victor Palandi - RA: 24001317
- Josimar Donizetti da Silva - RA: 24000540
- Marcus Vinicio Alves Oliveira - RA: 24000516
- Ana Luisa Marques – RA: 24001507
- Yago Henrique Cruz de Oliveira - RA: 24000734

A empresa AGROMAQ

- AGROMAQ REVENDA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS S/A.
- Empresa média de capital fechado e lucro presumido como forma de tributação.
- Especializada na compra e venda de multimarcas de máquinas agrícolas como Valtra, New Holland, Massey Ferguson, John Deere, Jacto e outras diversas.
- Atuando principalmente na região de São João da Boa Vista/SP.

Missão, Visão e Valores

- **Missão** – Oferecer soluções agrícolas através de vendas consultivas de máquinas.
- **Visão** – Ser a maior revendedora de máquinas do Brasil.
- **Valores** – Ética, espírito de equipe, foco no cliente e responsabilidade social.

Parceiros Chave

Fornecedor de máquinas agrícolas

Empresa de transporte;

Bancos;

Empresa de internet

Desenvolvedor de software

Atividades Chave

Venda de máquinas agrícolas

Consultoria especializada

Recurso Chave

Capital de Giro

Estoque de máquinas

Imóvel para o funcionamento da concessionária

Veículos para os consultores

Moveis para a concessionária

Itens de escritório

Computadores e celulares

Internet

Proposta de Valor

Soluções através da venda de máquinas agrícolas

Ofertar produtos com melhor custo benefício

Compra certa através de consultorias especializadas

Relação com o cliente

Telefone, e-mail, celular

Canais

Jornal local voltado ao produtor rural e prestadores de serviço.

Rádio

Mídias e redes sociais na internet

Venda através de loja física e consultoria externa.

Segmentos de Mercado

Produtores Rurais

Prestadores de serviços agrícolas e construção civil

Clientes que precisam de equipamentos com ótimo custo benefício.

Estrutura de Custos

Aluguel

Energia Elétrica

Água

Internet

Salário dos colaboradores

Aluguel dos carros

Fontes de Renda

VENDAS NO VAREJO

PARCEIROS CHAVE

- Fornecedores de máquinas agrícolas;
- Empresas de transporte;
- Bancos;
- Empresa de internet;
- Desenvolvedor de softwares;

ATIVIDADES CHAVE

- Venda de máquinas agrícolas;
- Consultoria especializada;

Recursos Chave

- Capital de Giro;
- Estoque de máquinas;
- Imóvel para o funcionamento da concessionária;
- Veículos para os consultores;
- Móveis para a consultoria;
- Itens de escritório;
- Computadores e celulares;
- Internet;

PROPOSTA DE VALOR

- Soluções através da venda de máquinas agrícolas;
- Ofertar produtos de melhor custo benefício;
- Compra certa através de consultorias especializadas;

RELAÇÃO COM O CLIENTE

- Telefones;
- E-mail;
- Celular (WhatsApp, Direct, Mensseger...)

Canais de Venda

- Jornal local voltado ao produtores rurais e prestadores de serviço;
- Rádio;
- Mídias e redes sociais na internet;
- Venda através de loja física e consultoria externa;

Segmentos de Mercado

- Produtores rurais;
- Prestadores de serviço agrícolas e construção civil;
- Clientes que precisam de equipamentos com ótimo custo benefício;

ESTRUTURA DE CUSTO

- Aluguel;
- Energia elétrica;
- Água;
- Internet;
- Salários de consultores;
- Alugueis de carros;

FONTES DE RENDA

- Vendas no Varejo;

Análise SWOT

Forças (Ambiente Interno)

- Equipe qualificada;
- Venda de multimarcas;
- Crediário próprio;
- Troca de grãos via Barter.

Fraquezas (Ambiente Interno)

- Empresa Recentemente inaugurada;
- Orçamento limitado;
- Não possui oficina mecânica;
- Pós vendas frágil;

Análise SWOT

Oportunidades (Ambiente Externo)

- Região com grande potencial agrícola;
- Grandes produtores rurais;
- Região com múltiplas culturas;

Ameaças (Ambiente externo)

- Muitos concorrentes;
- Mercado agrícola instável;
- Linhas de crédito pouco atrativas;
- Excesso de burocracia.

Situação Problema

- Ficou constatado que não possuir uma oficina especializada em manutenção das máquinas, gera insatisfação e perda de mercado.
- **Solução:** Disponibilização dos serviços de conserto e reparações das máquinas; mais viável construir uma oficina mecânica ou terceirar?

Pesquisa de Campo: Custo de Montar uma Oficina

LANÇAMENTOS

ALUGUEL DO ESTABELECIMENTO	R\$	2.500,00
Energia elétrica	R\$	500,00
Internet	R\$	200,00
Telefone	R\$	200,00
Água	R\$	200,00
Ferramentas comuns	R\$	12.000,00
Ferramentas Especiais	R\$	15.000,00
2 compressores de ar	R\$	7.000,00
2 bancadas de 5 mts metal	R\$	3.000,00
Equipamento para solda Metal	R\$	5.000,00
Equipamento para Solda Plástica	R\$	4.000,00
1 lavadora de alta pressão	R\$	4.500,00
2 mecânicos	R\$	5.600,00
1 Auxiliar mecânico	R\$	1.500,00
1 Recepcionista	R\$	1.200,00
1 Líder Oficina	R\$	3.000,00
1 veículo para serviço	R\$	50.000,00
2 computadores	R\$	5.000,00
1 Impressora	R\$	2.000,00
ENCARGOS TRABALHISTAS	R\$	4.448,82

Calculo de Payback

CUSTOS FIXOS	MESAL	ANUAL
ALUGUEL DO ESTABELECIMENTO	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
SALARIOS (2 MECANICOS, 1 AUXILIAR MECANICO, 1 RECEPCIONISTA, 1 LIDER OFICINA)	R\$ 11.300,00	R\$ 135.600,00
ENERGIA ELETRICA	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
AGUA	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
INTERNET	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
TELEFONE	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
ENCARGO TRABALHISTAS (39,37%) https://www.treasy.com.br/blog/encargos-trabalhistas/	R\$ 4.448,82	R\$ 53.385,84
INVESTIMENTO EM EQUIPAMENTOS (R\$107.500,00 / 12) PARCELAMOS EM 12 VEZES	R\$ 8.958,33	R\$ 107.500,00
TOTAL DE CUSTOS FIXOS (CAPITAL INVESTIDO)	R\$ 339.685,84	
PREVISÃO DE FATURAMENTO ANUAL(18% A 22% DE MARGEM DE LUCRO)		R\$ 414.251,02
FATURAMENTO MENSAL MARGEM DE 18% (FLUXO DE CAIXA MÉDIO)		R\$ 34.520,92
PAYBACK= CAPITAL INVESTIDO / FLUXO MÉDIO DE CAIXA		
PAYBACK 10 MESES		10

Terceirização

VANTAGENS

- **Foco nas Vendas**, com isso a empresa foca no que traz realmente lucros para ela;
- **Melhoria contínua** nos atendimentos ao cliente, vendas mais assertivas.
- **Economia**, valor pode ser usado para outros fins, exemplo compra de CRM melhor para controle das vendas e relacionamento com o cliente.

DESVANTAGENS

- **Fiscalização**, necessário fazer o acompanhamento dos parceiros, para verificar se os serviços estão sendo realizados com qualidade.
- **Planejamento** na busca pelos stakeholders corretos, sempre buscar prestadores de serviço com boa reputação no mercado.
- **Dependência**, será fato que a empresa dependerá do serviço do terceiro, por isso é importante ter mais de um parceiro.

Conclusão

- Através do levantamento de custo, foi constatado que montar uma oficina, foge do orçamento atual, pois a empresa encontrasse no início de suas atividades. A solução encontrada foi buscar parceiros para terceirização do serviço de manutenção dos tratores.