

Mantenedor:



Gestor:



*Estudo mercadológico para orientação estratégica do sistema agroindustrial que visa aproveitamento econômico do babaçu, com implantação prevista em formato cooperativo no Distrito Calama, município de Porto Velho-RO.*

Execução:



Resp Técnico:

ADM. Ms. Mauricio Chiecco Filho

## 1- CONSIDERAÇÕES INICIAIS

**Problema da pesquisa:** quais são as características mercadologicamente relevantes para orientação do sistema agroindustrial previsto neste escopo, considerando instituições nacionais de relevância comercial? Diante de tais características, quais planos, estratégias e ações podem ser empreendidos para viabilizar atuação comercial/produtiva/logística sustentável do referido sistema?

**Objetivo geral:** “planejar, diagnosticar e qualificar características mercadológicas que orientassem tecnicamente a atuação produtivo/gerencial do sistema agroindustrial em implantação pelo PAJ-SAE no distrito de Calama, com foco no aproveitamento econômico do babaçu.”.

## 2- MÉTODOS

CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA		
QUANTO À/AO:	MÉTODO:	REFERÊNCIA:
Abordagem	Indutivo	(SIENA, 2009, p. 49)
Procedimentos	Observacional/monográfico/estatístico	(GIL, 2007)
Natureza	Aplicada	(MARCONI E LAKATOS, 2000)
Forma de abordagem	Quantitativa e qualitativa	(SIENA, 2009, p. 60) (OLIVEIRA, 2007, p. 37)
Objetivos	Exploratória/descritiva	(SIENA, 2009, p. 64)
Procedimentos técnicos	Bibliográfica/documental/survey/ estudo de campo	(SIENA, 2009, p. 65-66) (GIL, 2002)

## - ESTRUTURA TÉCNICA DA PESQUISA DE CAMPO – AGROINDÚSTRIA CALAMA/BABAÇU

### FOCO DAS COLETAS: INSTITUCIONAL / MULTI REGIÕES

FRENTES DEFINIÇÕES	FRETE “A”		FRETE “B”		FRETE “C”		
<b>FOCO DOS DADOS</b>	Coleta de Dados Prévios		Coleta de Dados – Sistemas Agroindustriais		Coleta de Dados com Integrantes da Cadeia Mercadológica		
<b>SUB-FRENTES</b>	<b>A.1</b>	<b>A.2</b>	<b>B.1</b>	<b>B.2</b>	<b>C.1</b>	<b>C.2</b>	<b>C.3</b>
Alvo das coletas:	Arquivos bibliográficos, documentais e científicos	Empresas com potencial informacional / comercial	Gestores Agroindustriais	Estruturas e localizações previstas	Instituições de conhecimento / fomento	Empresarial industrial	Empresarial comercial (ATCD/DIST)
Forma de coleta:	Secundária, virtual, documental	Secundária, virtual/telefônica	Primária, presencial	Secundária	Primária, presencial	Primária, virtual/telefônica	Primária, virtual/telefônica
Método e instrumento de pesquisa:	- Formulário Roteiro (ANEXO I)	- Pesquisa aberta - Registro em listagem simples	- Entrevista semiestruturada (ANEXO II)	- Registro técnico (ANEXO III)	- Observação em campo/ Entrevista semiestruturada (ANEXO IV)	- Pesquisa aberta / Entrevista semiestruturada (ANEXO V)	- Pesquisa aberta / Entrevista semiestruturada (ANEXO VI)
Sistematização dos dados:	Sistematização qualitativo-descritiva.	Listagem qualitativa / Excel 2010.	Banco de dados Excel 2010 / qualitativo-descritiva.	Banco de dados Excel 2010 / qualitativo-descritiva.	Banco de dados Excel 2010 / qualitativo-descritiva.	Banco de dados Excel 2010 / qualitativo-descritiva.	Banco de dados Excel 2010 / qualitativo-descritiva.
Análise dos dados:	Compreensão de conteúdo.	Compreensão de conteúdo.	Interpretativa, considerando dados qualitativos.	Interpretativa, considerando dados qualitativos.	Interpretativa, considerando dados quali-quantitativos.	Interpretativa, considerando dados quali-quantitativos.	Interpretativa, considerando dados quali-quantitativos.
Amostra definida:	Indeterminada	Indeterminada	Cúpula gerencial	Estrutura <i>In loco</i>	03 sujeitos de relevância nacional= - 01: Região Norte; - 01: Região Nordeste; - 01: Região Sudeste.	Até 10 sujeitos de relevância nacional / regiões diversas	Até 15 sujeitos de relevância nacional / regiões diversas

### 3- ANÁLISE SWOT UNIFICADA

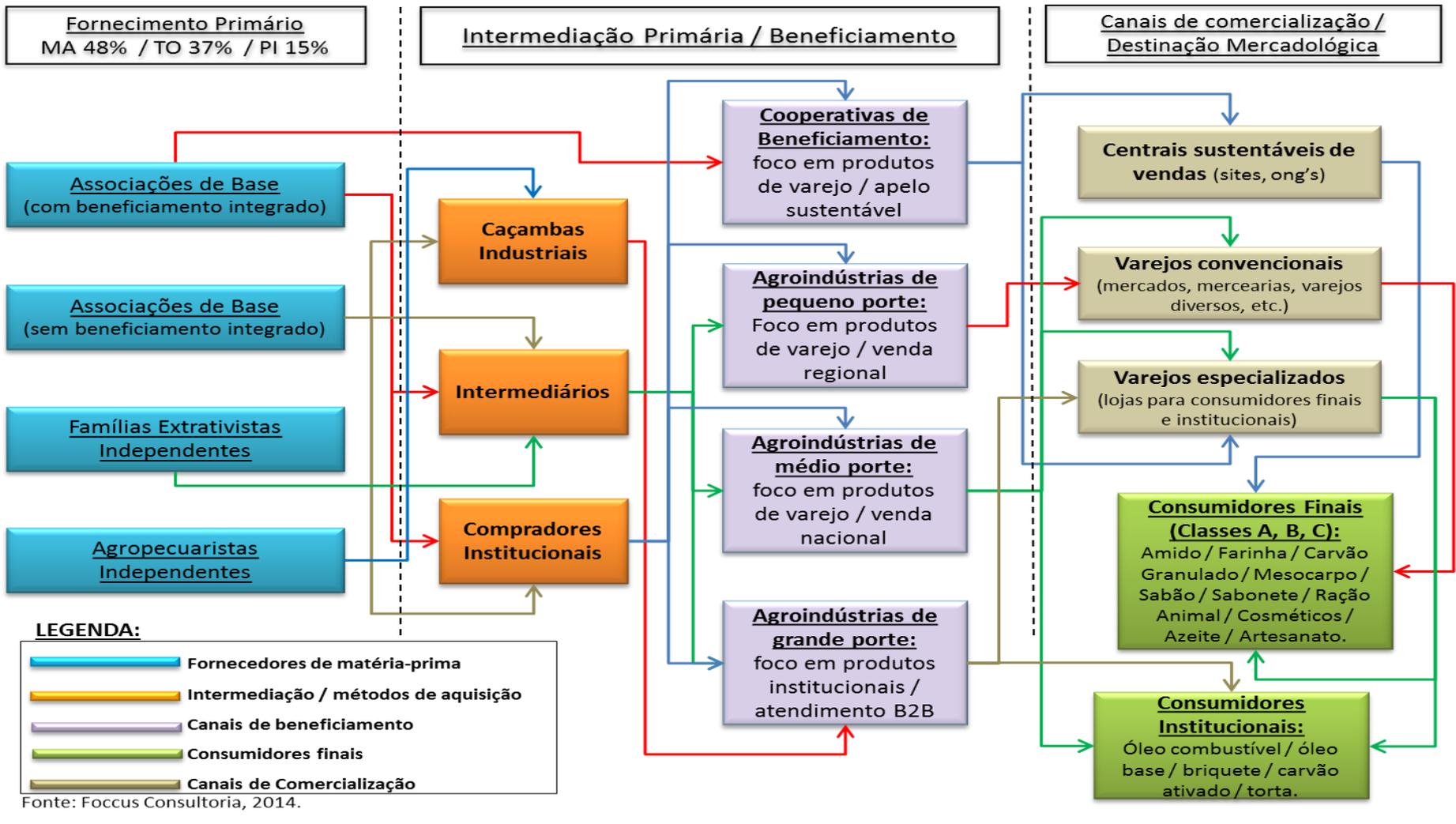
#### MATRIZ SWOT – SISTEMA AGROINDUSTRIAL CALAMA/BABAÇU

Ambiente externo Ambiente interno	OPORTUNIDADES		AMEAÇAS	
<p><b>FORÇAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Característica sustentável do segmento oportuniza acesso a projetos e recursos específicos;</li> <li>- Há bom apoderamento técnico da atividade por parte dos beneficiários-líderes do empreendimento;</li> <li>- Constata-se foco dos produtores para o chamado “aproveitamento integral” do fruto;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fartura nativa da palmeira fim;</li> <li>- Demanda crescente por produtos primários e subprodutos;</li> <li>- Amplo aproveitamento do fruto;</li> <li>- Subprodutos com boa qualidade e bem aceitos por mercados específicos;</li> <li>- Amêndoas e óleos com melhor potencial para venda institucional;</li> <li>- Abertura imediata para fornecimento de matérias primas e/ou semielaboradas;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grande quantidade de concorrentes em formato associativo, cooperativo e empresarial convencional;</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Foco sustentável não garante manutenção comercial do sistema;</li> <li>- Alto poder concorrencial dos produtos substitutos (preços mais competitivos), especialmente óleos láuricos;</li> <li>- Tecnologia do sistema produtivo é limitada, impactando em melhoria de competitividade;</li> <li>- Tendência de esgotamento do sistema extrativo em função do avanço produtivo agrícola;</li> </ul>
<p><b>FRAQUEZAS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sistema de fornecimento primário rústico, não acompanhando necessidade da indústria;</li> <li>- Desconhecimento do real potencial florestal da região, impossibilitando dimensionamentos logísticos, financeiros, legais e operacionais.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Restrição mercadológica em função da sazonalidade de safras;</li> <li>- Impossibilidade de controle de qualidade dos frutos, afetando produtividade e preços.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baixo valor da matéria prima em função da rusticidade do sistema extrativo;</li> <li>- Elevada distância dos centros de processamento especializado, bem como dos clientes potenciais;</li> <li>- Estrutura logística e localização desfavorável para ações do grupo interessado;</li> <li>- Cadeia com alta interferência de intermediários, especialmente nos fluxos de MP;</li> <li>- Há uma expectativa de expressiva demanda dos subprodutos, porém se trata de um nicho complexo e com clientes restritos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alto nível concorrencial das indústrias referência;</li> <li>- Discussões legais podem ser entraves para formato extrativo, especialmente em áreas particulares;</li> <li>- Matéria prima com baixo valor comercial, desestimulando extrativistas;</li> <li>- Mercado dependente de oscilações cambiais, especialmente referente à produção de óleos;</li> <li>- Previsão de expressiva expansão dos atuais parques industriais.</li> </ul>

**Percepção de barreiras frente à condições favoráveis: 51,7%**

# 4- FLUXO BÁSICO DA CADEIA COMERCIAL

## Fluxo Logístico/Comercial Atual – Cadeia Regional de Babaçu/2014



# 5- QUANTIFICAÇÕES DA CADEIA ANALISADA

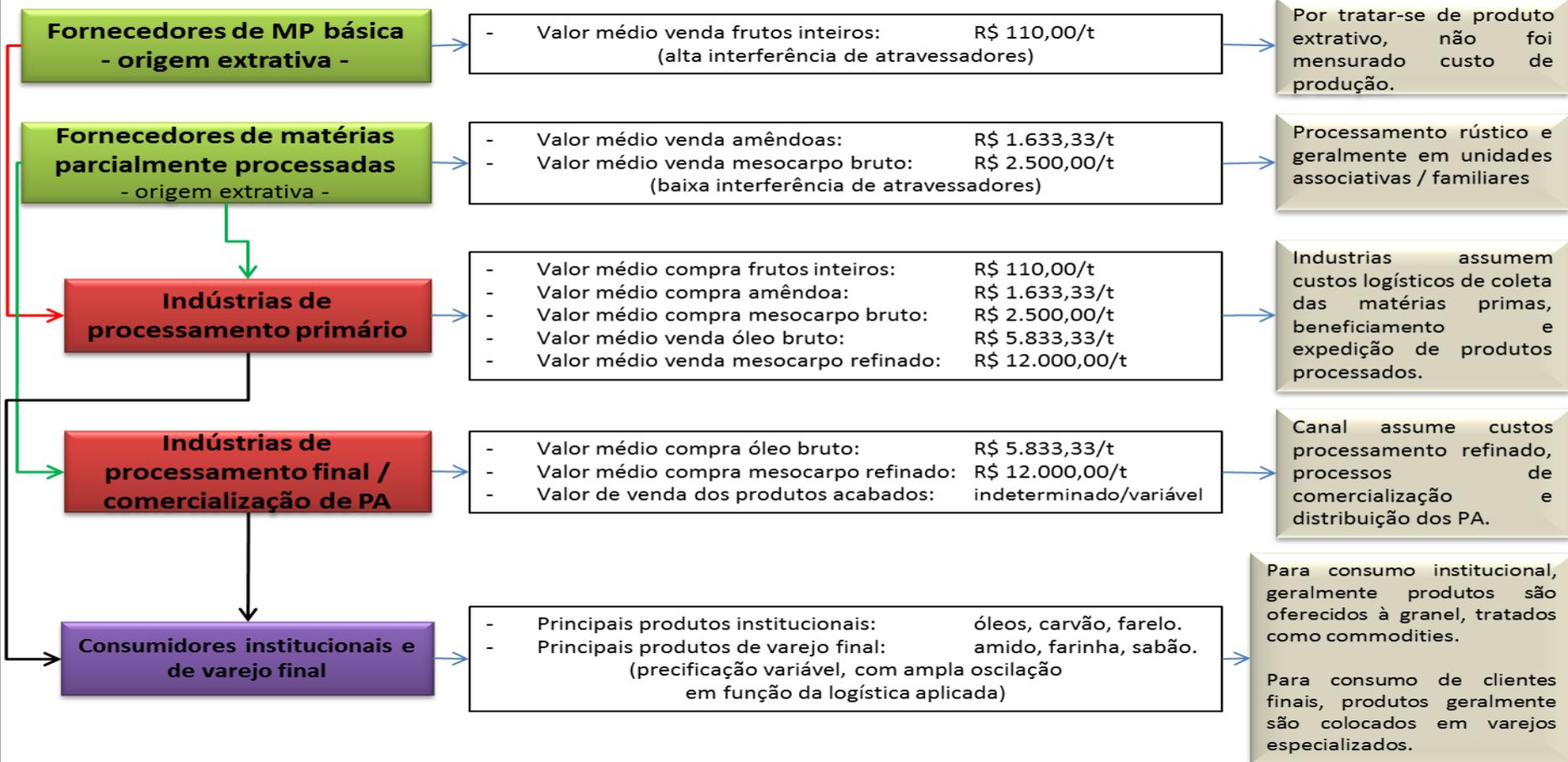
## QUANTIFICAÇÕES MERCADOLÓGICAS

- considerando referências da pesquisa / abrangência nacional -

Nº	INFORMAÇÃO	RESULTADO	DESCRIÇÕES / QUANTITATIVOS	ANÁLISE
01	<b>Área estimada de produção extrativa</b>	18 milhões de hectares	Potencial extrativo estimado em 392 milhões de t/ano de frutos.	Estima-se que 56% da oferta nacional se concentra no estado do MA, tornando-o referência nacional de extração e beneficiamento.
02	<b>Produção estimada por palmeira</b>	Em média 04 cachos/ano	60 kg/cacho, prevendo-se produção de 240 kg de frutos ano/indivíduo.	Estudos revelam pequena variação produtiva nas regiões com ocorrência dos indivíduos alvo.
03	<b>Extrativistas ativos / estimativa</b>	400.000 extrativistas	Conforme dados pesquisados, em média 02 membros de cada família extrativista praticam a atividade.	Apenas no MA, região referência nacional da cadeia, estima-se que cerca de 224.000 extrativistas atuem na atividade.
04	<b>Renda estimada com atividade</b>	R\$ 550,00/mês/ extrativista	Torna-se impreciso o cálculo de volume mensal, uma vez que há sazonalidade no processo.	Valor representa ganho médio dos extrativistas, com base em dados de empresas referência. Deve-se considerar período limitado de safra do item.
05	<b>Estimativa de aquisições mensais / fruto inteiro</b>	21.200 t/mês	Aquisições estimadas: R\$ 2.332.000,00	Volumes consideram: 12 compradores de maior volume; 10 compradores de menor volume.
06	<b>Estimativa de aquisições mensais / amêndoas</b>	1.419 t/mês	Aquisições estimadas: R\$ 2.317.695,27	Volumes consideram: 12 compradores de maior volume.
07	<b>Estimativa de aquisições mensais / óleo bruto</b>	216 t/mês	Aquisições estimadas: R\$ 1.259.999,28	Volumes consideram: 10 compradores de maior volume.

## Fluxo Atual de Precificação e Valor – Cadeia Básica de Babaçu → MA/TO 2014

Considerando fluxo entre fornecimento de MP e venda de produtos semi-beneficiados



Fonte: Foccu's Consultoria, 2014.

\*cálculo base considerando região líder e referência na cadeia nacional / MA-TO

# 7- PERCEPÇÕES RELEVANTES ADVINDAS DA RELAÇÃO DADOS X ANÁLISE

## - PERCEPÇÕES RELEVANTES -

Nº	ITEM PERCEBIDO	ANÁLISE CRÍTICA
01	<b>Mercado consumidor restrito e especializado</b>	Mesmo com as perspectivas de crescimento demonstradas pelos atuais integrantes da cadeia, deve-se considerar que é um segmento com público restrito e especializado. Tais considerações indicam maior dificuldade de penetração, e a necessidade de superação concorrencial para prospecção de mercado.
02	<b>Distribuição logística é diferencial na cadeia</b>	Uma vez que se trata de um segmento com característica de grandes volumes de produtos, seja matérias-primas ou semi-processados, a articulação logística e distância dos centros referência e consumidores é fator crítico para sucesso.
03	<b>Rusticidade dos processos gera falta de competitividade</b>	Não apenas os procedimentos rudimentares de extração e coleta de matéria-prima, como também a dificuldade de desenvolvimento tecnológico para os processos de beneficiamento, interferem na competitividade do segmento. Especialmente a produção do óleo extraído face à concorrentes, gera queda no valor da cadeia como um todo.
04	<b>Apelo sustentável não agrega valor no contexto industrial</b>	À exceção de sistemas associativos e cooperativos com apelo de sustentabilidade comunitária, fator que direciona para nichos específicos de projetos e recursos, quando percebida em sua realidade mercadológica e industrial, tal apelo não é considerado um diferencial. Produtos concorrentes acessam mercado em função de competitividade usual, como preços, volumes e capacidade logística.
05	<b>Forte interferência de atravessadores na ponta de aquisição de MP</b>	Pela rusticidade e característica desprofissionalizada do setor primário da cadeia, os atravessadores acabam por ser uma solução viável nesta fase, oferecendo especialmente domínio logístico para escoamento extrativo. Mesmo que diminua as possibilidades de ganhos dos extrativistas, a desorganização da maioria exige este cenário.
06	<b>Alto nível de concorrência com óleos láuricos</b>	A produção de óleos vegetais cresce à nível mundial, e tal condição aumenta níveis de competitividade. As funções e propriedades do óleo de babaçu se comparam a produtos similares, que em alguns casos possuem cultivo industrial. Fatores cambiais também interferem na regulação mercadológica.
07	<b>Necessidade de legislações específicas para fortalecer atividade</b>	Conforme experiência de empresas e profissionais referência na cadeia, a característica extrativa, bem como o acesso a babaçuais em locais privados, devem ser discutidos e legislados. Historicamente tais entraves inibiram melhores ofertas de matéria-prima para evolução da cadeia.
08	<b>Tendência de ampla expansão dos atuais beneficiadores</b>	Fator que incide em risco mercadológico para novos entrantes, é a intenção de elevados investimentos para expansão produtiva de indústrias referência. Deve-se considerar que, por se tratar de um mercado com clientela restrita e especializada, há certo domínio dos atuais beneficiadores na cadeia. Sua expansão pode inibir estratégias de agroindustriais em implantação.
09	<b>Abertura atual para novos fornecedores B2B / MP e semi-processados</b>	Constatou-se abertura e interesse de grandes indústrias do segmento para formalização de parcerias no fornecimento de matérias-primas e produtos semi-processados. Tal possibilidade deve ser analisada de forma estratégica, considerando condicionantes de acesso a mercado, logística desfavorável, expansão de concorrentes e cenário internacional do segmento.

# 8- ALTERNATIVA MERCADOLÓGICA VIÁVEL

## ALTERNATIVAS MERCADOLÓGICAS

### MACRO ESTRATÉGIA

Realizar processamento agroindustrial do babaçu, na modalidade integral, com foco em 06 subprodutos específicos para atendimento de mercado industrial (58%) e varejista (42%), em escala mínima de 120 t/mês (ou 5,45 t/dia, considerando 22 dias de produção efetiva) de frutos processados, em prazo de até 18 meses após implantação do sistema.

FOCO ESTRATÉGICO	OBSERVAÇÕES/RECOMENDAÇÕES																												
- Manter aquisição local de matéria-prima, conforme potencial dos cooperados;	- A extração e oferta de frutos devem ser priorizadas para os cooperados regionais do sistema. Considerando as complicações logísticas da região de abrangência, a cooperativa deve oferecer serviços de coleta em entrepostos previamente estruturados, localizados em pontos estratégicos para redução de custos.																												
- Realizar compra de MP de extrativistas independentes, apenas em situação de complementação industrial;	- A fim de salvaguardar condições industriais e comerciais prospectadas, deve-se haver cadastramento de fornecedores independentes de MP, os quais não terão os mesmos benefícios de cooperados, porém fomentarão a cooperativa de MP extra em situações de oferta insuficiente por parte de quadro.																												
- Centralizar compras via cooperativa;	- Evitar terminantemente a presença do atravessador como agente de aquisição das MPs, uma vez que sua interferência eleva os custos da cadeia e inibe ganhos logísticos pelos serviços da própria cooperativa. Foco na aquisição por meio de comprador qualificado do próprio quadro de cooperados.																												
- Processamento deve ser realizado com foco em atendimento ao comércio industrial e ao comércio varejista regional;	- Considerando as características logísticas da região, o domínio mercadológico das indústrias referência, bem como o restrito (porém expansivo) nicho consumidor, torna-se adequado realizar atendimento na seguinte escala: . Comércio Industrial: 84,3% do volume produzido, representando 58% do faturamento. Indústrias de expressivo beneficiamento de babaçu, indústrias de rações, indústrias cosméticas e afins; . Comércio varejista: 15,7% do volume produzido, representando 42% do faturamento. Especialmente para os produtos carvão granulado e mesocarpo refinado.																												
- Priorizar estratificação mercadológica apontada pelo estudo;	- Manter escala produtiva no seguinte alinhamento: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #d9ead3;">SUBPRODUTO</th> <th style="background-color: #d9ead3;">%VOLUME</th> <th style="background-color: #d9ead3;">%VENDAS</th> <th style="background-color: #d9ead3;">CANAL DE COMERCIALIZAÇÃO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.Biomassa:</td> <td>69,5%</td> <td>19,3%</td> <td>COMERCIAL INDUSTRIAL</td> </tr> <tr> <td>2.Mesocarpo bruto:</td> <td>6,1%</td> <td>10,6%</td> <td>COMERCIAL INDUSTRIAL</td> </tr> <tr> <td>3.Mesocarpo refinado:</td> <td>4%</td> <td>33,9%</td> <td>COMERCIAL VAREJISTA</td> </tr> <tr> <td>4.Óleo Bruto:</td> <td>4,3%</td> <td>17,6%</td> <td>COMERCIAL INDUSTRIAL</td> </tr> <tr> <td>5.Torta:</td> <td>4,3%</td> <td>10,6%</td> <td>COMERCIAL INDUSTRIAL</td> </tr> <tr> <td>6.Carvão Granulado:</td> <td>11,7%</td> <td>8%</td> <td>COMERCIAL VAREJISTA</td> </tr> </tbody> </table>	SUBPRODUTO	%VOLUME	%VENDAS	CANAL DE COMERCIALIZAÇÃO	1.Biomassa:	69,5%	19,3%	COMERCIAL INDUSTRIAL	2.Mesocarpo bruto:	6,1%	10,6%	COMERCIAL INDUSTRIAL	3.Mesocarpo refinado:	4%	33,9%	COMERCIAL VAREJISTA	4.Óleo Bruto:	4,3%	17,6%	COMERCIAL INDUSTRIAL	5.Torta:	4,3%	10,6%	COMERCIAL INDUSTRIAL	6.Carvão Granulado:	11,7%	8%	COMERCIAL VAREJISTA
SUBPRODUTO	%VOLUME	%VENDAS	CANAL DE COMERCIALIZAÇÃO																										
1.Biomassa:	69,5%	19,3%	COMERCIAL INDUSTRIAL																										
2.Mesocarpo bruto:	6,1%	10,6%	COMERCIAL INDUSTRIAL																										
3.Mesocarpo refinado:	4%	33,9%	COMERCIAL VAREJISTA																										
4.Óleo Bruto:	4,3%	17,6%	COMERCIAL INDUSTRIAL																										
5.Torta:	4,3%	10,6%	COMERCIAL INDUSTRIAL																										
6.Carvão Granulado:	11,7%	8%	COMERCIAL VAREJISTA																										
- Centralizar logística de vendas industriais via cooperativa. Produtos de varejo podem ser destinados à distribuidores especializados;	- Evitar terminantemente a presença do atravessador como agente de venda dos PA's, uma vez que sua interferência eleva os custos da cadeia e inibe ganhos logísticos pelos serviços da própria cooperativa. Para produtos com destinação a clientes industriais, prezar por vendas diretas. Para produtos com foco varejista, formalizar parcerias com distribuidoras especializadas nos produtos alvo.																												

## Mercadologia Ideal Prevista / Fluxo Máximo

(cenário de extração na ordem de 264 t/mês; sendo 50 cooperados efetivos, com oferta mensal de 5,28 t de frutos)

### ANÁLISE CONSIDERANDO CAPACIDADE MÁXIMA DO SISTEMA

DESCRIÇÃO	VALOR	UNIDADE
Processamento diário	12	t
Dias/mês/produção	22	dias
Processamento mês	264	t
Custo MP em relação ao FB	7,80%	t

### VALORES DE MERCADO / SUBPRODUTOS POTENCIAIS

SUBPRODUTO	VIA COMERCIAL	VALOR	UNIDADE
Babaçu inteiro	Compra	R\$ 110,00	t
Biomassa	Venda industrial	R\$ 400,00	t
Óleo bruto	Venda industrial	R\$ 5.833,33	t
Torta / Farelo	Venda industrial	R\$ 3.500,00	t
Mesocarpo Bruto	Venda industrial	R\$ 2.500,00	t
Mesocarpo Refinado	Venda varejo	R\$ 12.000,00	t
Carvão granulado	Venda varejo	R\$ 1.000,00	t

### APROVEITAMENTO INTEGRAL DO FRUTO / PROPORÇÃO DE SUBPRODUÇÃO

Parte Fruto	% composição	Subproduto	% de transformação	Volume produzido t/ mês	Foco venda*	Valor previsto de venda / mês
<b>Epicarpo</b>	<b>12,60%</b>	<b>Biomassa</b>	<b>100%</b>	<b>33,26</b>	CI	R\$ 13.305,60
<b>Mesocarpo</b>	<b>20,40%</b>	<b>Biomassa</b>	<b>50%</b>	<b>26,93</b>	CI	R\$ 10.771,20
		<b>Mesocarpo Bruto</b>	<b>30%</b>	<b>16,16</b>	CI	R\$ 40.392,00
		<b>Mesocarpo Refinado</b>	<b>20%</b>	<b>10,77</b>	CV	R\$ 129.254,40
<b>Amêndoa</b>	<b>8,70%</b>	<b>Óleo Bruto</b>	<b>50%</b>	<b>11,48</b>	CI	R\$ 66.989,96
		<b>Torta</b>	<b>50%</b>	<b>11,48</b>	CI	R\$ 40.194,00
<b>Endocarpo</b>	<b>58,40%</b>	<b>Biomassa</b>	<b>80%</b>	<b>123,34</b>	CI	R\$ 49.336,32
		<b>Carvão Granulado</b>	<b>20%</b>	<b>30,84</b>	CV	R\$ 30.835,20
<b>TOTAIS</b>	<b>100,10%</b>			<b>264,264</b>	t	<b>R\$ 381.078,68</b>

### VENDA POR CANAIS ESTRATÉGICOS

CANAL	CI	CV	TOTAL
VENDA	R\$ 220.989,08	R\$ 160.089,60	R\$ 381.078,68
%VENDA	57,99%	42,01%	100%
VOLUME	222,66	41,61	264,264
%VOLUME	84,26%	15,74%	100%

\* CI: Comercial Industrial / CV: Comercial Varejo

# 9- PERSPECTIVAS MACRO DO SISTEMA

## PERSPECTIVAS NO CENÁRIO - FLUXO MÁXIMO

(cenário de extração na ordem de 264 t/mês; sendo 50 cooperados efetivos, com oferta mensal de 5,28 t de frutos)

Fluxo máximo possível - considerando capacidade mercadológica do sistema

	Por mês R\$	Por ano R\$
Custo MP por ciclo / 264 t (R\$ 110,00 t):	<b>29.040,00</b>	348.480,00
Receita bruta:	<b>381.078,68</b>	4.572.944,18
Custo geral de operações e processamento:	<b>283.444,52</b>	3.401.334,23
Lucro sistema cooperativo (estima-se 18% da RB):	<b>68.594,16</b>	823.129,95

Para este resultado é necessário a seguinte produção / Valores por cooperado:

T	Ciclos mês	Meses ano	t/ano	t/mês	Valor pago MP/mês	Lucros Anuais
264	1	12	3.168	264	R\$ 29.040,00	R\$ 823.129,95
Nº cooperados		30	105,60	8,80	R\$ 968,00	R\$ 27.437,67
Nº cooperados		50	63,36	5,28	R\$ 580,80	R\$ 16.462,60
Nº cooperados		60	52,80	4,40	R\$ 484,00	R\$ 13.718,83
Nº cooperados		100	31,68	2,64	R\$ 290,40	R\$ 8.231,30
Nº cooperados		150	21,12	1,76	R\$ 193,60	R\$ 5.487,53

# 9- PERSPECTIVAS MACRO DO SISTEMA

## Mercadologia Ideal Prevista / Fluxo Realista

(cenário de extração na ordem de 120 t/ mês; sendo 50 cooperados efetivos, com oferta mensal de 2,4 t de frutos)

### ANÁLISE CONSIDERANDO CAPACIDADE MÁXIMA DO SISTEMA

DESCRIÇÃO	VALOR	UNIDADE
Processamento diário	5,45	t
Dias/ mês/ produção	22	dias
Processamento mês	120	t
Custo MP em relação ao FB	7,80%	t

### VALORES DE MERCADO / SUBPRODUTOS POTENCIAIS

SUBPRODUTO	VIA COMERCIAL	VALOR	UNIDADE
Babaçu inteiro	Compra	R\$ 110,00	t
Biomassa	Venda industrial	R\$ 400,00	t
Óleo bruto	Venda industrial	R\$ 5.833,33	t
Torta / Farelo	Venda industrial	R\$ 3.500,00	t
Mesocarpo Bruto	Venda industrial	R\$ 2.500,00	t
Mesocarpo Refinado	Venda varejo	R\$ 12.000,00	t
Carvão granulado	Venda varejo	R\$ 1.000,00	t

### APROVEITAMENTO INTEGRAL DO FRUTO / PROPORÇÃO DE SUBPRODUÇÃO

Parte Fruto	% composição	Subproduto	% de transformação	Volume produzido t/ mês	Foco venda*	Valor previsto de venda / mês
<b>Epicarpo</b>	<b>12,60%</b>	<b>Biomassa</b>	<b>100%</b>	<b>15,12</b>	<b>CI</b>	<b>R\$ 6.048,00</b>
<b>Mesocarpo</b>	<b>20,40%</b>	<b>Biomassa</b>	<b>50%</b>	<b>12,24</b>	<b>CI</b>	<b>R\$ 4.896,00</b>
		<b>Mesocarpo Bruto</b>	<b>30%</b>	<b>7,34</b>	<b>CI</b>	<b>R\$ 18.360,00</b>
		<b>Mesocarpo Refinado</b>	<b>20%</b>	<b>4,90</b>	<b>CV</b>	<b>R\$ 58.752,00</b>
<b>Amêndoa</b>	<b>8,70%</b>	<b>Óleo Bruto</b>	<b>50%</b>	<b>5,22</b>	<b>CI</b>	<b>R\$ 30.449,98</b>
		<b>Torta</b>	<b>50%</b>	<b>5,22</b>	<b>CI</b>	<b>R\$ 18.270,00</b>
<b>Endocarpo</b>	<b>58,30%</b>	<b>Biomassa</b>	<b>80%</b>	<b>55,97</b>	<b>CI</b>	<b>R\$ 22.387,20</b>
		<b>Carvão Granulado</b>	<b>20%</b>	<b>13,99</b>	<b>CV</b>	<b>R\$ 13.992,00</b>
<b>TOTAIS</b>	<b>100,00%</b>			<b>120</b>	<b>t</b>	<b>R\$ 173.155,18</b>

### VENDA POR CANAIS ESTRATÉGICOS

CANAL	CI	CV	TOTAL
VENDA	R\$ 100.411,18	R\$ 72.744,00	R\$ 173.155,18
%VENDA	57,99%	42,01%	100%
VOLUME	101,11	18,89	120
%VOLUME	84,26%	15,74%	100%

\* CI: Comercial Industrial / CV: Comercial Varejo

# 9- PERSPECTIVAS MACRO DO SISTEMA

## PERSPECTIVAS NO CENÁRIO - FLUXO REALISTA

(cenário de extração na ordem de 120 t/mês; sendo 50 cooperados efetivos, com oferta mensal de 2,4 t de frutos)

Fluxo realista - considerando capacidade mercadológica do sistema			Para este resultado é necessária a seguinte produção / Valores por cooperado:						
Custo MP por ciclo / 120 t (R\$ 110,00 t):	<b>Por mês</b>	<b>Por ano</b>	<b>T</b>	<b>Ciclos mês</b>	<b>Meses ano</b>	<b>t/ano</b>	<b>t/mês</b>	<b>Valor pago MP/mês</b>	<b>Lucros Anuais</b>
	<b>R\$ 13.200,00</b>	<b>R\$ 158.400,00</b>	<b>120</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	<b>1.440</b>	<b>120</b>	<b>R\$ 13.200,00</b>	<b>R\$ 374.015,19</b>
Receita bruta:	<b>Por mês</b>	<b>Por ano</b>	Nº cooperados						
	<b>R\$ 173.155,18</b>	<b>R\$ 2.077.862,19</b>	30	50	60	100	150		
Custo geral de operações e processamento:	<b>Por mês</b>	<b>Por ano</b>							
	<b>R\$ 128.787,25</b>	<b>R\$ 1.545.447,00</b>							
Lucro sistema cooperativo (estima-se 18% da RB):	<b>Por mês</b>	<b>Por ano</b>							
	<b>R\$ 31.167,93</b>	<b>R\$ 374.015,19</b>							

## CONDICIONANTES ESTRATÉGIAS

DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
- Foco para atendimento industrial com operacionalização em formato de commodities; ©	O uso do apelo “sustentável” para agregação de valor e elevação mercadológica do sistema pode ser explorado, porém não proporciona manutenção industrial. Pensamento corporativo deve estar alinhado à venda em expressivos volumes, com custos de logística reduzidos.
- Realização urgente de inventário florestal formal; ©	Os volumes e quantitativos de palmeiros e frutos disponíveis na região são tecnicamente desconhecidos. As informações utilizadas pelos produtores são informais, fato que pode interferir nos planejamentos mercadológicos.
- Articular junto às entidades competentes o planejamento de legislações que potencializem a atividade; ©	Conforme experiência de empresas e profissionais referência na cadeia, a característica extrativa, bem como o acesso a babaçuais em locais privados, devem ser discutidos e legislados. Historicamente tais entraves inibiram melhores ofertas de matéria-prima para evolução da cadeia.
- Explorar caráter sustentável do sistema cooperativo para acesso a projetos específicos; ©	Uma vez que, em se falando de mercado privado, o apelo sustentável ainda não faz frente às condições de precificação, esta vertente pode ser explorada para o acesso a projetos destinados a esse fim.
- Manter linha produtiva em sistema de aproveitamento integral do fruto; ©	Considerando que os maiores dispêndios financeiros para aproveitamento do babaçu estão relacionados ao processamento (e não ao custo da MP), deve-se manter sistema produtivo que utilize integralmente o fruto.
- Antecipar estratégias para estocagem de produtos em períodos de baixa safra; ©	Pela característica nativa da palmácea, sua exploração ocorre em maior proporção nos períodos de safra. A fim de evitar infrequência e ociosidade produtiva, seguindo experiência de outras indústrias, deve-se haver planejamento de estocagem excedente.

# 10- CONDICIONANTES ESTRATÉGICAS

CONDICIONANTES ESTRATÉGIAS	
DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
- Implantar pagamentos diferenciados em função da qualidade de frutos adquiridos; ©	Os guias e books normativos do segmento, atestam que a qualidade do fruto interfere diretamente da competitividade da produção. Deve-se aplicar tabela de preços e padrões para evitar tais problemas.
- Foco em parceria com indústrias referência na atividade – atendimento industrial; ©	Não apenas pelo porte industrial das empresas referência, mas especialmente por seu domínio da cadeia de consumo empresarial, há a necessidade de manutenção de parcerias que foquem a oferta de produtos semi-processados.
- Verificar a possibilidade de implantação de entreposto expedidor em Porto Velho; ©	Pela característica de expressivos volumes que possui a atividade, a manutenção de entreposto logístico em Porto Velho será diferencial para minimizar os impactos de competitividade gerados pela região de produção primária.
- Manter alinhamento contratual com cooperados para inibir assédio de atravessadores; ©	Historicamente o público produtor regional é acostumado às facilidades impostas por atravessadores, fato que pode gerar conflitos para o sistema cooperativo. Para que se evite tal condição, deve-se estabelecer vínculo contratual, pagamentos justos e frequência de aquisições e pagamentos.
- Manter comitê de mercado para acompanhamento contínuo de oscilações e novas oportunidades; ©	A maior proporção dos subprodutos gerados na atividade possui característica concorrencial em alto grau com produtos substitutos, geralmente de origem internacional. A manutenção de comitê de mercado é estratégia adequada para a antecipação de ameaças e oportunidade passíveis.
- Manter foco em novas tecnologias para quebra e aproveitamento do fruto; ©	A rusticidade extrativa e de processamento do fruto torna-o menos competitivo que produtos substitutos. A constante evolução tecnologia de instrumentos que customizem e acelerem o processo de quebra, pode ser diferencial no setor.
- Planejar ações que proporcionem envolvimento familiar nas ações extrativas. ©	Considerando que o sistema agroindustrial possivelmente será ocioso em sua capacidade planejada, o envolvimento familiar nas atividades extrativas é fator determinante para alavancar a oferta de frutos por ocasião de venda.

A complementação deste estudo se consolidará com o desenvolvimento de um plano prático de negócios (foco tabelado e usual), o qual norteará de forma objetiva as ações necessárias para operacionalização do sistema agroindustrial: perspectivas financeira, mercadológica e logística. Considerando a característica de fomento do PAJ/SAE ao grupo beneficiário, torna-se necessária a apreciação deste construto aos empreendedores, nivelando os resultados, propostas mercadológicas e necessidades empresariais.

<p><u>PERSPECTIVA LOGÍSTICA:</u></p>	<p>fluxos de coleta de MP, procedimentos de aquisição e seleção, tempo de ciclo produtivo, fluxos de vendas e expedição;</p>
<p><u>PERSPECTIVA MERCADOLÓGICA:</u></p>	<p>definição de produtos alvo e produtos agregados, previsão de precificação conforme realidade mercadológica e industrial, regiões e segmentos para abrangência comercial, recomendações para ações promocionais, publicitárias e de marketing;</p>
<p><u>PERSPECTIVA FINANCEIRA:</u></p>	<p>Previsão de custos do processo logístico, produtivo e comercial. Definição de metas mínimas para comercialização, quantitativo de clientes a serem atendidos, pagamento de matérias primas, divisões de cotas parte e lucratividade do sistema.</p>

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, A. W. B. de. *Alternativas econômicas sustentáveis para a população rural da região do babaçu, Amazônia Oriental*. São Luís: GERUR, 2000.
- ALMEIDA, Alfredo Wagner Berno de (Org.). *Economia do babaçu: levantamento preliminar de dados*. São Luís: MIQCB/ Balaios Typographia, 2001, 294 p.
- BARBETTA, Pedro Alberto. *Estatística Aplicada às Ciências Sociais*. 5ª Ed. Florianópolis: UFSC, 2002.
- BARROSO, Paulo Sérgio Feitosa. *Avaliação Preliminar de um Dispositivo Automático para Extração da Amêndoa do Coco Babaçu por Impacto*. Campinas: UNICAMP, 2004. Trabalho Final de Mestrado Profissional – Faculdade de Engenharia Mecânica, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.
- FIGUEIREDO, M. A. de S. C., DIAS, L. *Projeto de apoio institucional ao Movimento Interestadual das Quebradeiras de Coco Babaçu*. São Luís: MIQCB, 2000.
- MACHADO, G. C.; CHAVES, J. B. P.; ANTONIASSI, R. *Composição em ácidos graxos e caracterização física e química de óleos hidrogenados de coco babaçu*. Revista Ceres, Viçosa, MG: Universidade Federal de Viçosa, v.53, n.308, p. 463-468, jul./ ago. 2006.
- MIC/STI. *Mapeamento e levantamento do potencial das ocorrências de babaçuais – Estados de Maranhão, Piauí, Mato Grosso e Goiás*. Brasília: MIC/STI, 1982.
- MICHEL, Maria Helena. *Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais*. São Paulo: Atlas, 2005
- PEIXOTO, Ariosto Rodrigues. *Plantas oleaginosas arbóreas*. São Paulo: Nobel, 1973, 282 p.
- PINHEIRO, C. U. B. *Pesquisa e desenvolvimento com o babaçu* (não publicado). São Luís, 2000.
- ROCHA NETO, P. D. da. *O mito do babaçu: a esfinge da indústria maranhense*. São Luís: Secretaria de Estado de Fomento à Indústria e Comércio (SINC), Estado do Maranhão, 1993.
- SEVERINO, Antônio J. *Metodologia do trabalho científico*. 22ª ed. São Paulo: Cortez, 2002.
- SIENA, Osmar. *Metodologia da pesquisa científica: elementos para elaboração e apresentação de trabalhos acadêmicos*. Porto Velho: [s.n.], 2007, 200 p.
- WISNIEWSKI, A. MELO, C. F. M. de. *Babaçu e a crise energética*. Belém: Embrapa – CPATU, 1981.