

ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E DE MERCADO PARA IMPLANTAÇÃO DE FÁBRICA DE RAÇÕES NA COMERCIAL IVAGACÍ¹

João Nilson Da Rosa², Alexandre Mittelstaedt³, Geovane Rodrigo Leitweis⁴, Douglas Derlei Assmann⁵.

¹ Estudo realizado no Curso de Administração da SETREM

² Educando no curso de pós-graduação Stricto Senso em Desenvolvimento- UNIJUI

³ Acadêmico do Curso de Bacharelado de Administração da SETREM

⁴ Acadêmico do 5º semestre do curso de Bacharelado em Administração de Empresas na SETREM.

⁵ Acadêmico do 5º curso de Bacharelado de Administração na SETREM

Introdução

No atual cenário econômico do Brasil é necessário que a empresa tenha um controle financeiro bem acurado, de forma a investir o capital para que retorne o maior lucro possível, para isso as empresas devem avaliar com profundidade os custos e benefícios, evitando a imobilização excessiva dos ativos, prejudicando o fluxo de caixa (Joaquim Levy, 2015)

A empresa, atualmente, recebe e revende grãos, enquadrados e precificados como commodities agrícolas, com baixo retorno, que para agregar valor, revende, insumos agrícolas, como: Toda linha de adubos, sementes, defensivos, já para os produtores de animais, oferta, pela revenda, rações, farelos e ferragens. Todos estes serviços são ofertados com assistência técnica de acordo com as necessidades dos clientes.

Este estudo tem como objetivo a criação de um plano de viabilidade econômica e financeira, para a instalação de uma fábrica de rações, junto a comercial Ivagací, de Boa Vista do Buricá - RS.

Metodologia

A empresa Ivagací atualmente recebe e revende commodities agrícolas que são tabelados com baixo retorno, agregado a esta atividade revende toda linha de insumos para agricultura. Esta estabelecida na cidade de Boa Vista do Buricá, Rio Grande do Sul, Brasil.

A empresa pretende ampliar seu mercado de atuação, por isto foi realizado um estudo de caso de viabilidade econômica e de mercado no sentido de demonstrar os benefícios de ganho em escala com a instalação de uma fábrica de ração.

Utilizou-se o processo de abordagem dedutivo, qualitativa e quantitativa, bem como pesquisa bibliográfica, segundo o método FACHIN. Tendo como base as informações observadas, relatadas e levantadas pelos gestores da Comercial Ivagací foi criado um banco de dados que posteriormente foram analisados.

A técnica de coleta de dados utilizada neste estudo foi a observação direta intensiva, realiza-se por meio de duas técnicas a observação. Os dados foram coletados com o gestor da empresa, por meio de uma entrevista, através de uma conversação efetuada face a face, de maneira a proporcionar ao

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XXIII Seminário de Iniciação Científica

entrevistador verbalmente, as informações necessárias. Para o levantamento de dados foi utilizada pesquisa documental em livros e na Internet.

Identificou-se a situação atual da empresa e sua saúde financeira. Bem como, o valor monetário necessário para investir em uma fábrica de rações. Diante disto sugeriu-se a melhor forma de realizar o investimento. Quanto à técnica de análise de dados assim que foram obtidos os resultados, realizou-se a interpretação e análise dos mesmos.

Resultados e Discussão

Utilizou-se neste estudo o método FACHIN. Esse método é definido como um instrumento do conhecimento que proporciona aos pesquisadores orientação geral, a qual facilita uma pesquisa, a formulação de hipóteses, coordenarem investigações, realizar e interpretar os resultados (FACHIN, 2003). Os métodos de abordagem para Lakatos e Marconi (1996), é o caminho a ser percorrido, demarcado, do começo ao fim, por fases ou etapas. Ela serve de guia para o estudo sistemático do enunciado, compreensão e busca de solução para o referido problema.

A empresa Ivagací atua com commodities agrícolas, pois esta localizada em uma região de grande potencial agropecuário. A área de atuação da Comercial Ivagací está situada na região noroeste do estado do Rio Grande do Sul, tendo abrangência nos municípios de Boa Vista do Buricá, Nova Candelária, Humaitá, Horizontina, Três de Maio, São Martinho, Sede Nova, São José do Inhacorá e Crissiumal. Atualmente o foco da empresa é a manutenção no mercado. Com as constantes mudanças no cenário econômico os administradores tem a opção de focar as necessidades e demandas dos clientes.

A empresa foi fundada em 15 de fevereiro de 2003, na localidade de Vila Ivagací, distrito de Boa Vista do Buricá. Conta com a associação de três associados, onde nenhum deles está ligado diretamente à agricultura. Na área agropecuária são realizadas atividades tanto na área de suinocultura terminação quanto na área de culturas regionais. É realizada a prestação de assistência técnica, acompanhando as lavouras de trigo, milho, soja e pastagens, como também a comercialização de milho e soja. Na área de culturas regionais são realizadas atividades de projetos para financiamentos agrícolas, coleta e interpretação de análises de solo, acompanhamento de pastagens anuais e perenes, assistência técnica para lavouras de trigo, milho e soja. É realizada também a venda de adubos, sementes, defensivos, rações e toda linha agropecuária.

A Agropecuária começou suas atividades em 2003 e vem crescendo ao longo dos anos e hoje conta com 24 funcionários diretos, entre eles motoristas, técnicos, responsáveis administrativos, vendedores e de serviços em gerais.

A empresa conta um software de ERP que gerencia a movimentação dos produtos e dados financeiros. Realizando uma análise do balanço e DRE da empresa, observou-se que a empresa tem um capital de R\$ 3.688.519,29 e apresentando um lucro anual de R\$ 570.659,45. Gerando uma taxa de retorno de 6,46% ao ano em 2014.

Existe uma demanda na região no setor leiteiro por fábricas de ração, pois manter a alimentação adequada do rebanho é de fundamental importância tanto do ponto de vista nutricional quanto econômico. No sistema de produção de leite, a alimentação do rebanho tem um custo efetivo representativo, podendo compor cerca de 40% a 60% dos custos totais da atividade, sendo possível

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XXIII Seminário de Iniciação Científica

atingir porcentual mais elevado, considerando as condições ambientais e o sistema produtivo desta alimentação.

O ramo de rações e concentrados está em grande desenvolvimento e expansão na região. Os governos estaduais e municipais estão investindo em fabricas de laticínios e industrialização do leite, tornando a região em um polo industrial do leite. Sendo assim a tendência de aumentar cada vez mais a produção do leite com isso estão surgindo novas indústrias de rações com produtos e formulas diferenciada com o objetivo de se produzir mais, aumentando a assim a capacidade de produção de leite por animal.

A empresa tem a oportunidade de inovar na região noroeste do RS com a fabricação de ração industrializada, e a fábrica será instalada na cidade de Boa Vista do Buricá no noroeste do Rio Grande do Sul. Seus produtos serão oferecidos em toda a região noroeste e com possíveis expansões para outras regiões. Atualmente as principais marcas de rações do mercado como, Puro Trato, Supra, Agrobella, Cotricampo, Nutri Pampa, Coopermil, Lapa, Kloeckner, Presence, entre outras, que tem seus clientes fiéis há anos, e cada nova marca que é inserida no mercado precisa ser inovadora e de ótima qualidade, pois os consumidores estão cada vez mais exigentes, principalmente quanto ao preço e a qualidade dos produtos. O mesmo precisa ser conquistado da melhor forma para deixar de ser fiel a marca já existente e adquirir a marca nova, um processo muito lento e difícil, pois tudo que é novo gera uma desconfiança maior.

Em pesquisa realizada no site IBGE (Quadro 1) foram coletados os dados dos municípios de abrangência da Comercial Ivagací, em relação à produção de milho e soja que são a matéria prima principal para a fabricação de rações para a criação de suínos e gado leiteiro junto com a média de produção por animal.

Nos municípios de abrangência no ano de 2013, foram plantados 28.515 hectares de milho onde foram produzidas 2.099.775 sacas de milho sendo destaque o município de Três de Maio como maior produtor de milho. Em relação à produção de soja foram plantados 88.650 hectares e uma produção de 3.797.450 sacas de soja

A empresa necessita analisar todos os seus fatores para aproveitar ao máximo possível de todos os pontos fortes a favor de seu desempenho e superar os pontos desfavoráveis, tendo como base direcionar gestores em seu planejamento com base nos dados já obtidos, pois não é viável o enorme volume de dados sem o direcionamento a eficiência e melhoria da eficácia na gestão. Um modelo usado para organizar os dados obtidos nas análises de situação das organizações, na qual abrange tanto o ambiente interno quanto o ambiente externo da empresa. (Quadro 2)

Quadro 2- Matriz FOFA da empresa AVAGACÍ.

Forças Fatores Internos (Controláveis)

Qualidade diferenciada do produto com formula própria para região noroeste.

Precificação do produto entregue na propriedade do cliente dentro do prazo de entrega pela empresa

Proximidade geográfica com o público consumidor.



Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XXIII Seminário de Iniciação Científica

Visita do vendedor e do técnico de nutrição animal em 30 propriedades rurais para verificar necessidades e orientar para melhorar eficiência do rebanho

Programar sistema troca-troca onde o proprietário rural que produz grãos e tem gado pode retirar a produção em rações

Fraquezas

Deficiência do funcionário devido à falta de conhecimento técnico na elaboração da ração, resultando em ração de baixa qualidade.

Todas as vendas são realizadas por vendedores dificultando aumentar área de atuação.

Elaborar ração diferenciada para verão e inverno.

Dificuldade em obter recursos do governo para ampliar a empresa

Investimento em marketing para melhorar a imagem do leite oriundo do Rio Grande do Sul no mercado brasileiro fomentando o mercado do leite e aumentando a venda de rações.

Fatores Externos (Incontroláveis) Oportunidades

Concorrência com experiência, mas com fórmula industrial padronizada

Em eventualidades como, por exemplo, greve no setor de transporte.

Falta de conhecimento técnico do cliente sobre nutrição animal e produção e alto custo para manter técnico de nutrição animal na propriedade rural

Incremento na quantidade de grãos recebidos nos armazéns, reduz a inadimplência dos clientes conquista-os e fidelizando.

Ameaças

Perda de qualidade do produto e credibilidade com os clientes, culminando com migração desse cliente para a concorrência e redução no faturamento

As empresas concorrentes têm rações em agropecuárias e cooperativas facilitando aumentar área de atuação

Tendência Sazonal devido ao Clima verão e inverno

Economia Brasileira está em retração com poucos investimentos

Escândalo do leite compensado deflagrado principalmente na região tem feito com que muitos desconfiem da qualidade do leite dessa região podendo reduzir a produção do leite.

O investimento necessário para a implantação da fábrica de ração será de R\$ 350.000,00, para aquisição e instalação dos equipamentos, com uma capacidade inicial de produção de 3500 kg de ração por dia. Os recursos serão oriundos de financiamentos, e de uma parceria com a DSM (linha de produtos da Indústria Tortuga) Tortuga a qual realiza a liberação técnica perante o ministério da agricultura, o qual disponibilizara profissionais com experiência em formulação, industrialização e inspeção de qualidade da ração, fornecerá a linha completa de minerais necessários na fabricação da ração.

A empresa precisará ter o conhecimento do produto para oferecer ao seu cliente e mostrar as vantagens do produto em relação ao seu concorrente desta forma conquistando e fidelizando seus clientes desta forma criando mercado para a produção gerando retorno do investimento. Oferecendo

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XXIII Seminário de Iniciação Científica

entrega domiciliar e assistência técnica por profissionais em nutrição para atender as necessidades de seus clientes.

Observou-se que a empresa conta com ERP e tem um bom fluxo de caixa, viabilizando o investimento e o crescimento da empresa. Nota-se que a empresa irá obter retorno em escala na comercialização dos produtos agrícolas in natura recebidos e industrializados agregando valor na sua transformação.

Conclusão

Conclui-se com o estudo realizado que existe uma grande oportunidade de mercado, pois a região produz uma quantidade significativa de leite e esta pode ser aumentada com o fornecimento de concentrados específicos para este fim, sendo determinante afirmar que a importância do planejamento financeiro para as empresas, pois oportuniza analisar a possibilidade de investimento para ampliação do negócio e introdução de novos produtos, fazendo com que a empresa cresça o market share, ganhos em escala, fidelidade dos clientes, rentabilidade e em consequência perenizar no mercado.

Referências Bibliográficas

BEE, R. Fidelizar o Cliente. São Paulo: Editora Abril S.A. 2000. Pag. 45.

BLACKWELL, M.; ENGEL. Comportamento do consumidor. São Paulo: Pioneira. 2005. Pag. 27.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. 2001. Metodologia do Trabalho científico. São Paulo. Atlas. Pag. 157

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. 2006. Metodologia do Trabalho científico 4 ed. – 3. Reimpr. São Paulo. Atlas. pag. 209

PINHEIRO, Roberto Meireles; CASTRO, Guilherme Caldas, et al. 2006. Comportamento do Consumidor e pesquisa de mercado. Rio de Janeiro, Editora FGV. ISBN 978-85-225-0470-9. Pag 79

PRODUTIVIDADE DA REGIÃO									
MUNICÍPIO	MILHO	PROD /HECTARE	SOJA	PROD /HE	BOVINOS	SUÍNOS	VACA ORDENHADAS	LITROS	MED/VACA
TOTAL	28515	2099775	88650	3797450	112290	300033	55619	214941	3,9