Curso Superior de Tecnologia em Agronegócio

PROJETO EXPERIMENTAL
GRÃO FORTE

Integrantes: Andrei Bonini

Dezembro/2020

PROJETO EXPERIMENTAL

Professor Orientador Mestre Jefferson Carvalho Barros

Trabalho apresentado na Unidade Curricular de Projeto Experimental como requisito básico para obtenção do título de Tecnólogo em Agronegócio.

SUMÁRIO

1 CONCEPÇÃO DO PROJETO.....4
2 MISSÃO, VIZÃO E VALORES.....6
3 MATRIZ SWOT.....7
4 ESTUDO DE MERCADO.....10
5 PESQUISA DE MERCADO 11
6 PROTÓTIPO.....19
7 VALOR DO PROJETO 23
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....25
9 REFERÊNCIAS 27

1. CONCEPÇÃO DO PROJETO

A rede de comercialização de grãos no mercado interno, que se faz entre o produtor rural com as granjas e indústrias de alimentos ainda é muito informal e pouco tecnológica, onde os contratos são fechados no boca a boca e existe poucas vias de acesso para troca de informação entre os próprios produtores. Diferente do rede de compra de insumos, onde os produtores podem se organizar em grupos para fechamento de lotes maiores e assim conseguir diminuir o custo de aquisição desses produtos.

No polo comercial de Balsas as negociações são intermediadas por corretoras de grãos, empresas de pequeno porte que realizam todo o processo de compra e venda, desde o frete da saída do grãos da fazenda até o frete da entrega para as granjas e indústrias. Essa negociação se torna uma barreira entre os produtores e os reais compradores, pois gera diversas especulações em torno do valor do produto e do frete, dificultando um fechamento real do valor do grão e trazendo perdas financeiras desnecessárias aos produtores. Ter em mãos um ferramenta tecnológica na área da comercialização proporcionará um fechamento de ciclo mais eficiente e lucrativo.

Os agricultores estão modernizando as suas fazenda e também estão se modernizando, a tecnologia no campo está em um nível muito superior do que era antigamente, com isso, temos uma grande área para atuar e mostrar nosso serviço.

Atualmente são 5 milhões de fazendeiros no Brasil, que em 2050 vão ter que alimentar 19 bilhões de pessoas no mundo, o consumo de grãos e alimentos vai aumentar muito nos próximos anos e com isso os agricultores vão ter que negociar grandes volumes com mais agilidade e rapidez para aproveitar preços e organizar uma melhor logística para entregar os produtos para o consumidor final.

Com todo esse aumento no consumo, será cada vez mais necessário um bom planejamento no processo de comercialização da produção, e o aplicativo vai conectar os agricultores, compradores, corretores e armazéns para permitir a compra e venda dos grãos de forma digital. Também disponibiliza os preços médios de milho e soja de diversas regiões, informações sobre o clima além das principais cotações do dólar, BM&F, Bolsa de

Chicago e custos de fretes. Essa ação facilitará a vida dos compradores e dos vendedores, tanto na hora de vender diminuindo o trabalho para analisar o mercado, quanto na hora de escolher o preço mais justo. O agricultor vai se cadastrar em nosso aplicativo e vai colocar a quantidade de produto disponível para negociação, os nossos corretores irão ajudar o produtor caso ele queira, auxiliando na escolha do melhor preço, o consumidor final vai ver o produto disponível e vai pode fechar lotes com determinada quantidade, vamos disponibilizar contratos com assinatura on-line para facilitar ainda mais o processo.

2. MISSÃO VISÃO E VALORES

Oferecer soluções na comercialização de grãos equipando nossos clientes com Informações estratégicas e soluções tecnológicas maximizando a lucratividade.

Temos objetivo de digitalizar a cadeia de commodities agrícolas, ajudando produtores rurais e compradores a comercializarem de modo mais eficiente, seguro, moderno e gerando muito mais integração para todo o mercado.

Excelência em desempenho;
Responsabilidade econômica, ambiental e social;
Ética e transparência
Estímulo e valorização da produção agrícola;
Transparência;
Qualidade nos processos.

3. MATRIZ SWOT

3.1 Análise interna

Pontos fortes	Pontos fracos
• Bom nível de desenvolvimento tecnológico • Diversidade de produtos (soja, milho, arroz, milheto e sorgo) • Atualmente é a única empresa do segmento na região • Oportunidade de expansão do APP no MATOPIBA	• Comodismo • Baixo nível de mão de obra

3.2 Análise Externa

Oportunidades	Ameaças
• Aumento da população mundial • Aumento da produção de frangos, bovinos e suínos • Exportação • Alta produtividade na região • Grandes propriedades • Grandes volumes para serem negociados • Expansão das áreas agrícolas	• Impostos altos • Existência de atravessadores • Falta de interesse dos agricultores • Crise mundial atual • Grande quantidade de concorrentes físicos • Preço (variação de preço) • Deficiências na infraestrutura de transportes

Na região de Balsas, temos grandes propriedade com grandes produtividades, o produtor tem que ter uma certa calma na hora de fechar a venda dos produtos, acompanhar as cotações e analises para o mercado futuro de grãos, pois qualquer diferença de preço em grandes volumes pode ser um grande prejuízo, as fazendas tem muita tecnologia dentro da porteira, maquinas com grande capacidade de plantio e colheita, mas falta uma ferramenta para o produtor vender sua produção sem correr riscos com terceiros negociando seus grãos. Nosso aplicativo vai disponibilizar cotações das principais moedas e das principais regiões compradoras de grãos para auxiliar o produtor na hora da venda.

As áreas de plantio estão aumentando cada vez mais em Balsas, com isso teremos um crescente aumento de produtividade. Temos também uma grande variedade de produtos para comercializar como: soja, milho, arroz, sorgo e milheto, todos produtos usados como base para rações e com grande comercio para a região nordeste, que devido ao clima seco não consegue plantar esses produtos e acabam tendo que comprar de outros estados, principalmente os estados da região do MATOPIBA (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia) que devido à localização acaba se tornando mais viável o frete.

Um ponto importante que podemos destacar, é a grande quantidade corretores de grãos e empresas que comercializam esses produtos, o que acaba gerando muita especulação de preços e dúvidas sobre a qualidade dos produtos. O comodismo é um grande problema para a expansão das negociações com o consumidor final, pessoas com baixa qualificação profissional e que não tem interesse em se aperfeiçoar no ramo, o que acaba gerando perca de clientes. A má qualidade da malha rodoviária da região de Balsas é um ponto negativo para nossa empresa, as péssimas estradas fazem o preço do frete aumentar cada vez mais, se não tiver um preço mais alto que as demais regiões, os caminhões não vão buscar o produto acarretando atraso na entrega para o produtor final.

Nossa plataforma de comercio de grãos digital tem uma grande oportunidade de crescimento, a população mundial cresce em ritmo acelerado, precisando cada vez mais de grãos e carnes, principalmente frangos, suínos e bovinos. Todos eles tem como base nas raçoes os grãos que produzimos aqui na nossa região. A exportação também é uma

grande oportunidade de crescimento para nossa empresa, futuramente podemos começar a negociar com as multinacionais para vender os grãos para outros países.

Os impostos altos do nosso estado podem acabar atrapalhando o comércio de grãos, eles são acrescentados no preço final do produto assim como frete e despesas com notas fiscais. Outro aspecto negativo é a grande quantidade de corretores que gera uma grande disputa por clientes. Muitos produtores não gostam de falar com os corretores, muitos acabam menosprezando o produtor e oferecem preços baixos para tentar ter um lucro maior quando for vender para as granjas de frangos por exemplo.

Outro ponto negativo é o cenário atual da pandemia, os produtores não recebem os corretores nas propriedades, toda negociação e feita através de aplicativo de conversa, nossa empresa tem como objetivo ajudar o produtor com uma plataforma em que ele possa colocar a quantidade de sacas que ele tem disponível para vender e o comprador final poder ver e já fechar negócio diretamente com o produtor, ou se preferir podemos auxiliar eles com os corretores cadastrados em nossa empresa.

4. ESTUDO DE MERCADO

4.1 Estudo de Clientes

Os nossos clientes são os produtores rurais da região e de outros estados, possuem grandes áreas de terras que produzem bastante tendo grande disponibilidade de produtos para oferecermos ao mercado.

4.2 Estudo de Fornecedores

Os fornecedores serão os agricultores da nossa região e de outros estados, eles vão nos fornecer os grãos para comercializarmos para o consumidor final.

4.3 Estudo de Concorrentes

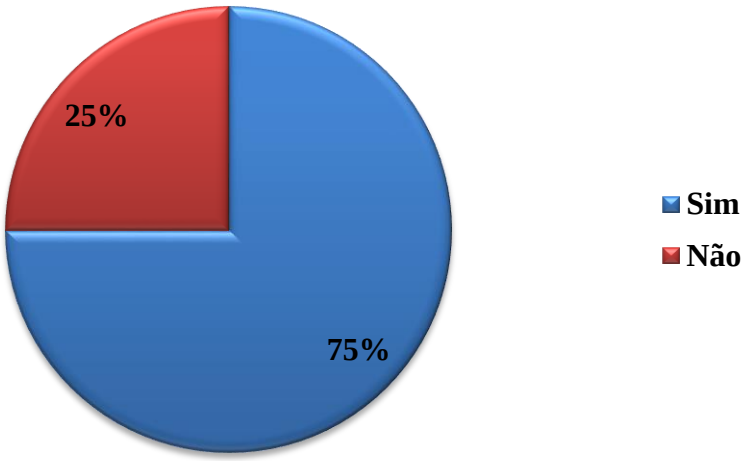
Temos uma grande quantidade de corretores de grãos na nossa cidade, eles compram os grãos e vendem para o consumidor final o que pode gerar uma concorrência com nossa empresa diretamente, atualmente não temos outra empresa que atue no ramo pretendido por nos.

4.4 PESQUISA DE MERCADO

Foram entrevistados 20 produtores da Região de estudo, sendo abordados os seguintes questionamentos:

Mediante o cenário atual, facilitar o comércio e a relação entre produtor e consumidor é extremamente importante. Diante disso, existe algum interesse em negociar seus produtos (grãos) em uma plataforma digital?

4.4.1 Gráfico 1: Interesse em negociação digital



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Dos produtores entrevistados foi possível observar que uma quantidade significativa demostrou interesse em realizar negociações em alguma plataforma digital. Essa perspectiva traz consigo uma oportunidade de inserção da nossa empresa no mercado, tendo em vista que existem clientes em potencial, que buscam por novas alternativas de comercialização de seus produtos agropecuários.

É de suma importância a realização de uma pesquisa mercadológica prévia para a instalação de qualquer empresa, pois permite uma maior segurança no processo de inserção da mesma no mercado, que é sempre competitivo em qualquer área, principalmente no setor do agronegócio que vem se expandindo e evoluindo a cada dia, desta forma, novas empresas devem trazer inovações tecnológicas como diferencial, para atrair mais clientes e tornar o mercado cada vez mais dinâmico.

Quais medidas podem ser adotadas para que você, como produtor, coloque a venda seu produto com total confiança?

Quando os produtores foram questionados sobre medidas de facilitação no momento de comercialização de seus produtos estes citaram algumas medidas listadas na tabela abaixo:

Medidas Confiáveis para comercialização
Garantia de entrega dos produtos ao consumidor final
Confiabilidade na negociação por meio de contratos seguros
Prazo suficiente para entregas de mercadorias
Facilidades nas formas de pagamentos
Fretes mais baratos
Logística
Contato com os compradores

Fonte: Autoria Própria, 2020.

De maneira geral, é possível notar que os produtores buscam sempre uma forma de negociação e venda de seus produtos da maneira mais confiável, tanto para eles como para os consumidores. Isso acontece por meio de contratos detalhados, com prazos estabelecidos para garantir a entre dos produtos e o pagamento da compra.

Nossa empresa busca trazer todas essas medidas de confiabilidade ao produtor, para que ele possa negociar seus produtos sem riscos de perdas contratuais, atraso nas

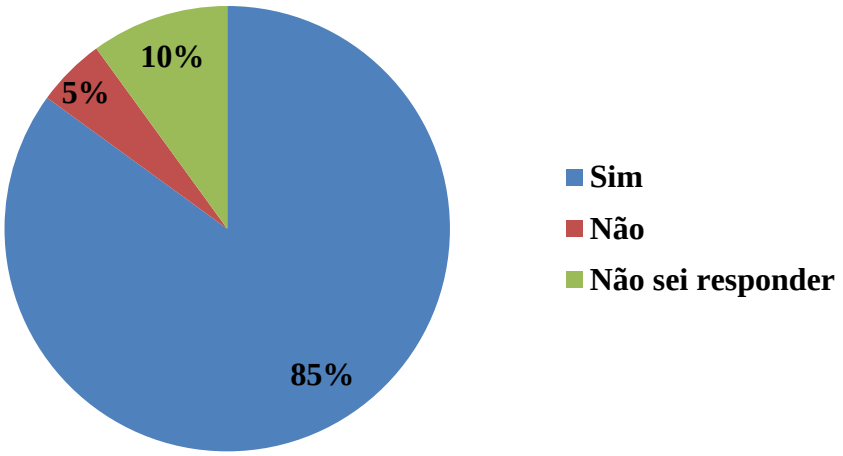
entregas e garantindo assim que o mesmo esteja satisfeito com os serviços prestados pela empresa, visando fidelizar o cliente e proporcionar agilidade no mercado de comercialização de produtos agropecuários.

Com o uso da plataforma digital podemos eliminar os intermediários entre a negociação, reduzindo assim os custos em relação à compra e venda. Será necessário o uso de cotação de valores entre os produtores, classificação de grãos, frete, imposto. Nessa condição, o que mais facilitaria na hora da venda para que não existam empecilhos futuros?

Os produtores entrevistados afirmaram que o maior entrave no processo de comercialização dos seus produtos é o grande número de intermediários, que acabam por encarecer o produto no momento da venda, visando uma porcentagem de lucro em cima do produto comercializado. Dessa forma, com as negociações sendo realizadas por meio da nossa plataforma digital, os produtores podem repassar os produtos aos consumidos por um valor mais acessível, o que pode aumentar a relação entre oferta e demanda, pois com a diminuição dos preços os consumidores tendem a comprar uma maior quantidade do produto, gerando assim maior lucratividade ao produtor.

Nossa empresa, através da plataforma digital ajudaria você a negociar de qualquer lugar e a todo momento a receber propostas de vendas, fazer contratos e assinaturas eletrônicas. Sua empresa precisa desse tipo de serviço?

4.4.2 Gráfico 2: Necessidade de Serviço Digital



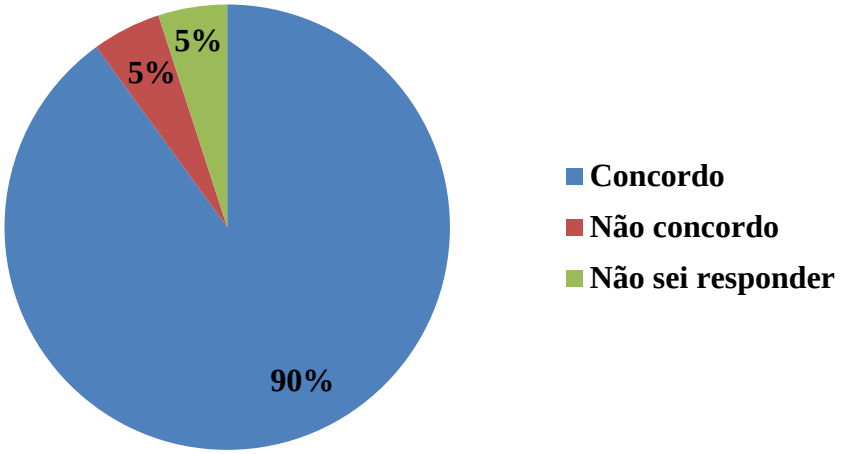
Fonte: Autoria Própria, 2020.

De acordo com o gráfico acima, 85% dos produtores entrevistados afirmaram a necessidade que suas empresas têm de negociar com mais facilidade seus produtos, sem a obrigação de deslocamento de um profissional até o comprador por exemplo.

Em contrapartida à essa necessidade do mercado, nossa empresa surge como uma alternativa para suprir tal carência, facilitando o processo de negociação e venda desses produtos, por meio do uso de uma plataforma digital para que os produtores possam expor e vender seus produtos com total segurança, com contratos digitais, negociados diretamente com os consumidores, sem a necessidade de intermediários, que de certa forma acabam por onerar os custos no processo de comercialização, reduzindo consequentemente a margem de lucro para os produtos comercializados.

Logo, através da negociação, quando fechado o contrato de compra e venda os fretes ficariam disponíveis em um site, para que os motoristas da região consigam localizar e retirar o produto de forma mais eficiente, para total compromisso contratual de ambas as partes, qual sua posição em relação a esse processo?

4.4.3 Gráfico 3: Posicionamento em relação ao frete no site.

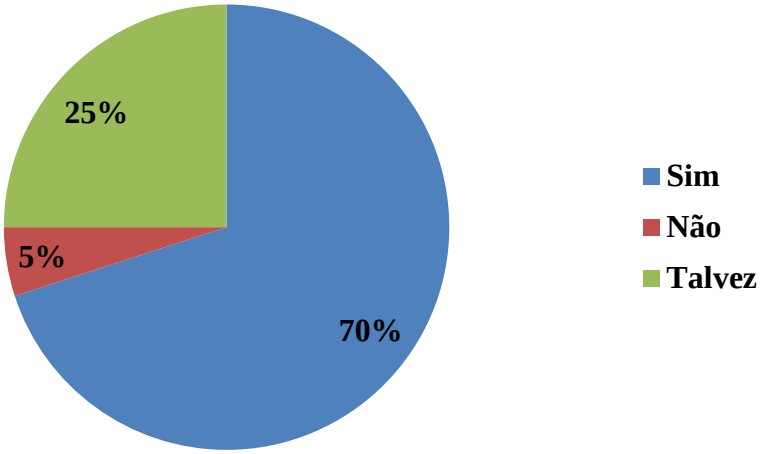


Fonte: Autoria Própria, 2020.

A maioria dos produtores entrevistos concorda com nossa proposta em relação ao frete das mercadorias que serão negociadas em nossa plataforma. Essa proposta se mostra bastante inovadora e promissora diante do mercado atual de comercialização de grãos, pois facilita o processo de logística e escoamento desses produtos para ambas as partes envolvidas em tal processo. Beneficia tanto o produtor como o consumidor, além de facilitar o processo de transporte dos produtos para os profissionais envolvidos diretamente, que são os caminhoneiros, que têm acesso direto à todas as informações referentes ao frete que irão realizar.

Como forma de facilitar todos os meios o acesso através do aplicativo tanto para os produtores como para os compradores as informações a respeito do tempo, cotação do dólar, notícias atualizadas diariamente sobre o agronegócio seria uma boa forma de tornar você nosso cliente?

4.4.4 Gráfico 4: Atrativos diferenciais como forma de ganhar clientes



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Atrativos diferenciais para a plataforma mostram-se como alternativas para conquistas clientes em potencial, pois 70% dos produtores afirmaram que seria uma forma de torna-los nossos clientes, enquanto que 25% disseram que seria uma possibilidade, e apenas 5% não se sentiriam atraídos a tornarem-se nossos clientes.

Desta forma, é possível perceber que a implementação de informações complementares na plataforma de negociação é uma forma de chamar a atenção do consumidor ou usuário da mesma. Os produtores se sentiram mais empolgados em fechar negócio com a empresa, pois esta oferece ferramentas que podem auxiliar nos processos

realizados por eles no dia a dia, como notícias atualizadas sobre o agronegócio, que podem demostrar ao produtor qual o panorama do mercado todos os dias, suas variações entre outros.

Quando se inscrever em nosso sistema além de colocar sua oferta de compra ou venda, o produto, preço unitário, quantidade, local de retirada, data do pagamento, prazo para retirada, quais informações são de extrema importância para você?

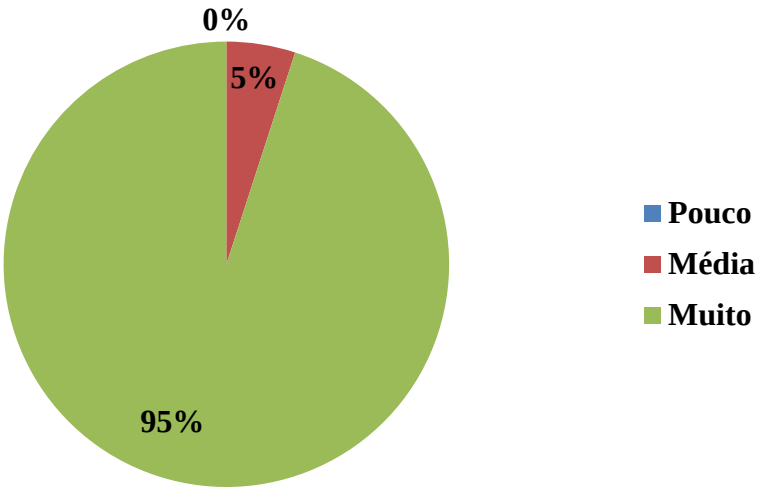
Os produtores entrevistados listaram algumas informações que também seriam importantes de ser detalhadas na plataforma de negociação:

- Classificação de impurezas;
- Avariado;
- Peso de balança;
- Peso liberado no carregamento.

Com base nessas sugestões, o nosso objetivo é complementar a plataforma de maneira que a mesma fique de acordo com o desejo dos produtores, que são clientes em potencial.

Com qual frequência você nos indicaria ao ver sucesso nos resultados?

4.4.5 Gráfico 5: Indicação de serviços



Fonte: Autoria Própria, 2020.

A experiência do mercado digital através de um aplicativo que traga todas essas informações, notícias, a facilidade de negociar de forma clara e correta quebrando esse paradigma da distância entre a oferta e a demanda unindo a cadeia entre produtor e compradores, trabalhando com garantia e segurança se mostrou com uma ideia de grande aceitabilidade pelos produtores entrevistados, que afirmaram em sua maioria (95%) que indicaria com frequência os trabalhos da nossa empresa caso trouxesse bons resultados.

5. PROTÓTIPO

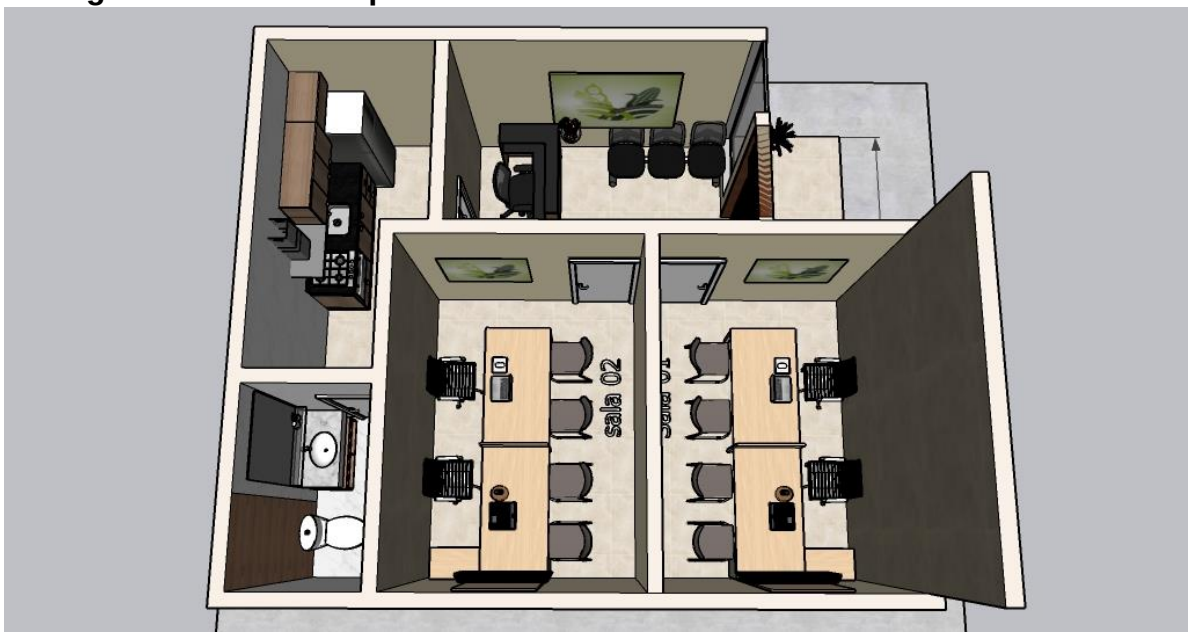
5.1Figura1: Fachada do prédio

Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

5.2 Figura 2: interior do prédio

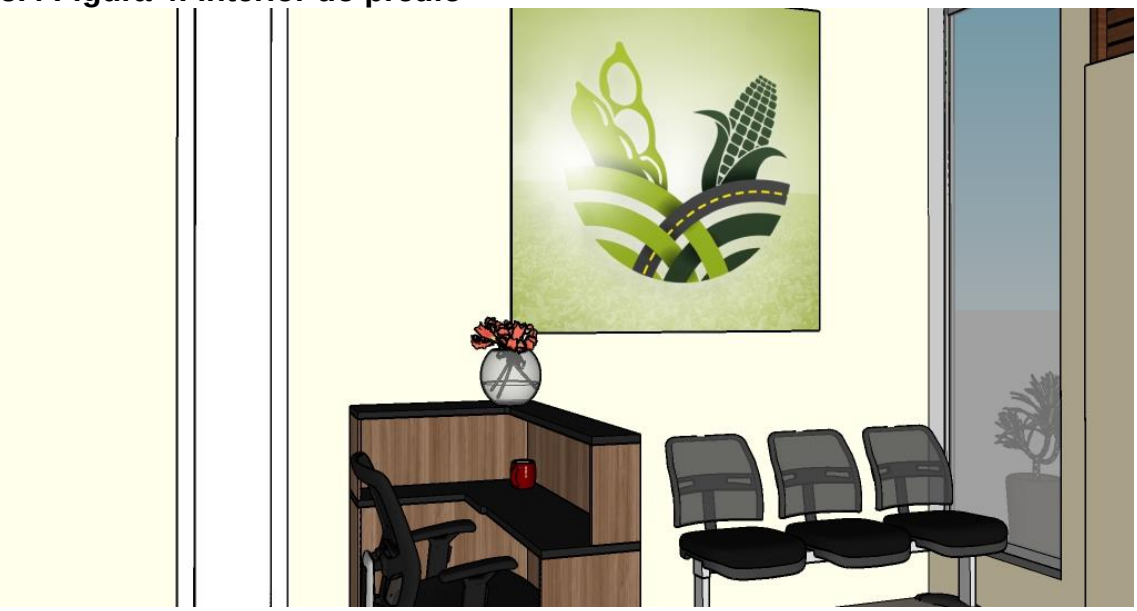
Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

5.3 Figura 3: Interior do prédio



Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

5.4 Figura 4: interior do prédio



Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

5.5 Figura 5: interior do prédio

Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

5.6 Figura 6: Interior do prédio

Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

5.7 Figura 7: Interior do prédio

Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

5.8 Figura 8: Interior do prédio

Fonte: (Autoria Aline Bonini, 2020)

6. VALOR DO PROJETO

Serviços	Valor R$	Porcentagem valor da obra
Serviços preliminares e gerais	R$ 2.800,00	1,55%
Infra estrutura	R$ 8.083,90	4,48%
Supra estrutura	R$ 13.329,51	7,39%
Paredes e painéis	R$ 8.417,35	4.67%
Esquadrias	R$ 3.776,71	2.09%
Muro	R$ 0,00	0.00%
Coberturas	R$ 5.715,22	3,17%
Impermeabilizações	R$ 3.286,58	1,82%
Revestimentos internos	R$ 9.192,48	5,10%
Forros	R$ 1.006,79	0,56%
Revestimentos externos	R$ 4.817,55	2,67%
Pintura	R$ 6.032,64	3,34%
Pisos	R$ 6.403,20	3,55%
Acabamentos	R$ 1.117,38	0,62%
Instalações elétricas e telefônicas	R$ 6.980,00	3,87%
Instalações hidráulicas	R$ 4.080,74	2,26%
Instalações de esgoto e aguas pluviais	R$ 4.408,22	2,44%

Louça e metais	R$ 2.576,85	1,43%
Complementos	R$ 170,00	0,09%
Desenvolvimento App (informática)	R$ 88.157,00	48,88%

OBS: Esses valores não são exatos, são estimados.

Com base nos dados, podemos observar que todos os itens mencionados acima são de extrema importância para a abertura da empresa, nosso App vai ser monitorado pela equipe para acompanhar as negociações e evitar fraudes e outros empecilhos. É de suma importância que outros serviços representam quase metade do valor da obra, sendo esses notebooks, criação do App, servidores para processamento de dados, armazenamento em nuvem, pois necessitamos de equipamentos de ponta para obter um melhor resultado em nossa empresa.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista que a comercialização de grãos e demais produtos agropecuários acontece de maneira informal e pouco técnica em grande parte das regiões produtoras do Brasil, a busca por uma solução economicamente viável e que facilite esse processo é de suma importância para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro.

Diante do cenário comercial do município de Balsas, no estado do Maranhão, em que a maioria das negociações de grãos é feita por meio de intermediários (corretoras de grãos, pequenas empresas de compra e venda de mercadorias), os produtores enfrentam essa barreira que impede o contato direto com seus compradores e encarece o processo de comercialização, diminuindo sua margem de lucro. Desta forma, o mercado dispor de uma ferramenta tecnológica de aparato ao processo de comercialização de produtos agropecuários é uma alternativa eficiente no ramo do agronegócio.

A empresa Grão Forte oferece aos produtores uma plataforma digital em que estes podem negociar e comercializar da melhor forma possível suas mercadorias diretamente com os compradores, sem a necessidade de intermediários. Além deste benefício, a plataforma também oferece informações importantes para o processo de compra e venda de mercadorias, como preços atualizados diariamente e notícias relacionadas ao agronegócio, informações meteorológicas, cotação do dólar nas principais bolsas de valores e comercialização, custo de fretes e demais informações pertinentes ao assunto, possibilitando assim uma maior confiabilidade ao produtor em negociar seus produtos em nossa plataforma.

A região produtiva de Balsas vem crescendo significativamente a cada ano, e consequente aumentando em produtividade, com uma produção diversificada de grãos e produção animal. Por esse motivo é uma região alvo, onde se encontram localizadas muitas empresas voltadas para a comercialização dessas mercadorias, que em grande parte acabam por onerar o processo de comercialização, visando

uma margem de lucro sobre o produto comercializado por meio de uma especulação de preços que pode desfavorecer o produtor em algumas situações.

Para acompanhar o desenvolvimento e crescimento populacional é necessário que haja expansão na produção de alimentos, com isso os produtores necessitam de um amparo na comercialização e distribuição de seus produtos. Nossa empresa entra no mercado como uma solução para essa problemática, possibilitando ao produtor uma oportunidade de crescimento no mercado mundial.

Com base em todas as vantagens apresentadas nesse projeto, pode-se afirmar que a empresa é viável e pode manter-se sustentável no mercado já que a mesma proporciona maior facilidade de negociação para os produtores de grãos e gera uma percentagem de lucro favorável aos empresários envolvidos no processo de utilização deste aplicativo.

8. REFERÊNCIAS

BELAGRICOLA. **Missão, visão e valores.** 2018. Disponível em:< http://www.belagricola.com.br/missao-visao-e-valores/>. Acesso em: 15. Nov. 2020.

ECOAGRO. **O Agronegócio no Brasil**. Disponível em:< https://www.ecoagro.agr.br/agronegocio-brasil/>. Acesso em: 15. Nov. 2020.

GRÃO DIRETO. **Preços médios, cotações, compra e venda de milho, soja, sorgo e outros grãos.** Disponível em:< https://www.graodireto.com.br/>. Acesso em: 17. Nov. 2020.