

2020

**Faculdade de Balsas – UNIBALSAS**  
**Curso de Agronegócio**



MÔNICA HELEN DIAMANTINA LUSTOSA  
RODRIGO ALVES PEREIRA

**BALSAS-MA**

**PROJETO EXPERIMENTAL**  
**Bom Coco**

**MÔNICA HELEN DIAMANTINA LUSTOSA**  
**RODRIGO ALVES PEREIRA**

**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.

**Dezembro/2020**



## **AGRADECIMENTOS**

Uma etapa muito importante em nossas vidas está se completando, e não a teríamos alcançado sem o apoio de algumas pessoas, a quem devemos nossa eterna gratidão.

Em especial às nossas famílias, o nosso porto seguro, que sempre nos ajudaram nos momentos difíceis, dando apoio e carinho e nos incentivando a continuar lutando pelos nossos sonhos.

Ao nosso orientador, Prof. Jefferson Carvalho, também coordenador do curso – função que desempenha com maestria, pela compreensão de sempre, o apoio e incentivo para a realização deste trabalho;

Aos nossos colegas de turma, pelo companheirismo, pela amizade construída ao longo desse tempo e por tudo o que aprendemos juntos;

A todos os professores do curso de Agronegócio da UNIBALSAS, pelos ensinamentos e lições, pela contribuição que deram para o nosso crescimento pessoal e profissional;

Finalmente, a todos que colaboraram de forma direta ou indireta, para a conclusão deste trabalho.



1. CONCEPÇÃO DO PROJETO .....	5
2. MISSÃO VISÃO E VALORES.....	6
3. MATRIZ SWOT.....	7
3.1 PONTOS FORTES.....	7
3.2 OPORTUNIDADES .....	8
3.3 PONTOS FRACOS .....	8
3.4 AMEAÇAS .....	9
4. ESTUDO DE MERCADO .....	10
4.1 Estudo de Clientes .....	10
4.2 Estudo de Fornecedores .....	10
4.3 Estudo de Concorrentes .....	10
4.4 Pesquisa de Mercado .....	11
5. PROTÓTIPO .....	19
5.1 Figura1: Vista de cima do Prédio em 3D.....	19
5.2 Figura 2: Fachada do Prédio.....	19
5.3 Figura 3: Escritório. ....	19
6. VALOR DO PROJETO .....	20
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	21



## 1. CONCEPÇÃO DO PROJETO

Os hábitos do consumidor em relação à qualidade dos produtos oferecidos no mercado estão mudando a cada dia, seja em relação à qualidade, segurança sanitária, valores/benefícios nutricionais ou até mesmo os métodos de produção, independente da região onde vivem. E essa questão ganha mais força quando o gosto consumidor ou um determinado produto está ligado à cultura de um povo ou região. Como é o caso do coco babaçu, um fruto que dá origem a diversos produtos muito apreciados na culinária maranhense e nordestina.

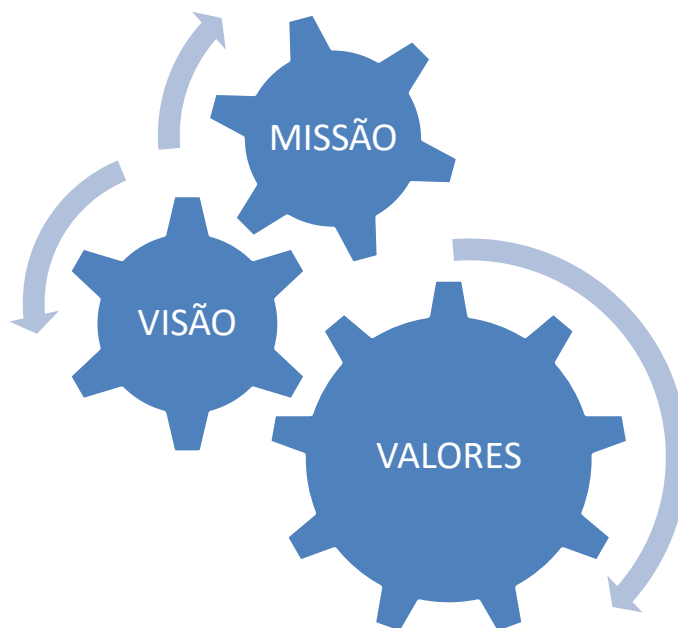
A palmeira símbolo do estado dá origem a diversos produtos, sejam eles primários ou de reaproveitamento no processo produtivo, como o azeite de coco babaçu, o sabão de coco babaçu, o sabonete de babaçu, a farinha de babaçu e o artesanato da palha e do endocarpo do babaçu. Por causa da exploração ainda rústica de produto, grande parte da comercialização desses produtos é feita regionalmente, e sob a forma de venda direta, pelas quebradeiras de coco.

Pensando no universo consumidor desse produto com diferentes opções, idealiza-se uma empresa que traga um toque mais “profissional” na região de influência de Balsas, industrializando esse produto e oferecendo ao mercado consumidor uma gama de produtos derivados do coco babaçu. Uma empresa pioneira e inovadora nesse mercado, com marca registrada, com embalagens de diferentes tamanhos e formatos e um trabalho de marketing, agregaria valor a esses produtos.

A ideia a princípio seria buscar parcerias de fornecimento da matéria prima com quebradeiras de coco, que fazem o trabalho de extrativismo em busca da amêndoa para retirada do óleo. O próximo passo seria o envase do óleo em embalagens com marca, informações nutricionais entre outros elementos. O intuito é agregar valor ao produto e preservar a imagem regional.



## 2. MISSÃO VISÃO E VALORES



### MISSÃO

*Oferecer diversas opções de produtos derivados do coco babaçu com qualidade, preço justo e que agrade o gosto consumidor.*

### VISÃO

*Ser referência na produção e oferta de produtos tipicamente regionais no sul do Maranhão.*

### VALORES

*Ética, honestidade, transparência, sustentabilidade e responsabilidade social.*



### 3. MATRIZ SWOT

<b>PONTOS FORTES</b>	<b>PONTOS FRACOS</b>
Produto inovador na região; Uso de maquinário na produção; Padronização do produto.	Necessidade de fornecedores; Necessidade capital financeiro.
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMEAÇAS</b>
Produto novo no mercado; Poucos concorrentes; Matéria-prima abundante; Registro de marca; Vendas para revendedores; Exportação para outras cidades, regiões ou estados.	Regulamentação do produto; Produtos substitutos existentes.

#### 3.1 PONTOS FORTES

##### 3.1.1 Produto Inovador na Região

Visto que o mercado do coco babaçu na região de Balsas ainda é pouco explorado, quer seja na simples oferta de produtos ou subprodutos seja na evolução do processo produtivo, com isso um produto novo nesse setor tem um universo de possibilidades de negócios e lucratividade.

##### 3.1.2 Uso de Maquinário na produção

A forma como ocorre o processo produtivo de derivados do coco babaçu ainda é de maneira pouco profissional, geralmente é feita de maneira artesanal sem uso de recursos mais avançados de produção. Dessa forma, a utilização de máquinas e equipamentos apropriados gera uma grande diferencial nesse processo de transformação do produto.

##### 3.1.3 Padronização do produto

Sem um padrão de produção estabelecido, uma empresa que busque oferecer produtos nos padrões de qualidade, técnicas corretas de produção e outros diferenciais sai na frente nesse mercado pouco explorado e com grande potencial de negócio e lucratividade.





## **3.2 OPORTUNIDADES**

### **3.2.1 Produto novo no mercado**

A baixa presença de produtos tipicamente regionais no mercado, surge como uma boa oportunidade de negócio a oferta de produtos nesse sentido.

### **3.2.2 Poucos concorrentes**

Se considerarmos que a exploração do coco babaçu é ainda em sua maior parte de maneira rústica e com número não muito significativo de pessoas e negócios nesse ramo, abre uma larga vantagem para negócio que utilizem processos e técnicas mais sofisticadas de produção.

### **3.2.3 Matéria-prima abundante**

A riqueza abundante do Maranhão em palmeiras de coco babaçu influencia muito esse modelo de negócio, uma vez que a matéria prima é de fácil acesso e em grandes quantidades.

### **3.2.4 Registro de marca**

A possibilidade de criação de uma marca própria gera valor e força mercadológica ao produto, uma vez que a partir disso o consumidor passa a conhecer o produto pelo nome da marca, ganhando assim identidade própria.

### **3.2.5 Vendas para revendedores**

A possibilidade de negócio com a comercialização desses produtos para revendedores, cria uma nova opção de negócio, uma vez que quando isso ocorre é porque o produto já ganhou a credibilidade do consumidor e ainda, tendo a oportunidade de ser comercializado por revendedores parceiros.

### **3.2.6 Exportação para outras cidades, regiões ou estados**

Com base nos dados da pesquisa de mercado realizada, foi possível observar a oportunidade de negócio na exportação desse produto para as mais diversas regiões do estado e até do país.

## **3.3 PONTOS FRACOS**



### **3.3.1 Necessidade de fornecedores**

Como a obtenção da matéria prima depende de fornecedores que se dá de forma arcaica, artesanal, por si só gera uma dificuldade a ser enfrentado pela empresa.

### **3.3.2 Necessidade capital financeiro**

Como em todo negócio há a necessidade de recursos financeiros para que o processo ocorra de forma saudável e sem que haja comprometimento das atividades. Com isso, as vezes na carência de recursos próprios, temos como opção o auxílio de linhas de crédito e financiamento de diversas instituições.

## **3.4 AMEAÇAS**

### **3.4.1 Regulamentação do produto**

A exigência de regras regulamentares no processo de produção dos derivados do coco babaçu é um ponto importante e influencia diretamente esse processo.

### **3.4.2 Produtos substitutos existentes**

A presença no mercado de produtos semelhantes e que são opção de escolha em detrimento do produto objeto de análise deste trabalho é uma ameaça a ser considerada.



#### 4. ESTUDO DE MERCADO

O presente tema visa uma análise específica de três fatores mercadológicos relacionados ao azeite de coco babaçu: concorrentes, fornecedores e clientes, itens importantes para traçar o perfil de mercado do produto, que atualmente é pouco explorado se considerado a escala de produção e a complexidade do processo produtivo.



##### 4.1 Estudo de Clientes

Podemos citar como possíveis clientes donas de casa que geralmente buscam esse tipo de produtos em feiras livres e exposições agropecuárias, pequenos comerciantes que adquirem os produtos para revenda, terceiro setor (igrejas, por exemplo) e também o mercado institucional como órgãos de governos estaduais, municipal ou federal.

##### 4.2 Estudo de Fornecedores

De um modo geral, a matéria prima é adquirida em propriedades privadas que ou comercializam as amêndoas do coco babaçu ou simplesmente abrem as portas das propriedades para a exploração extrativista sem cobrar por isso. Em média o preço que se paga por quilo da amêndoa é R\$ 1,60.

##### 4.3 Estudo de Concorrentes

A concorrência com os produtores artesanais de óleo de coco babaçu, como é o caso das quebradeiras e de produtos substitutos representam o maior desafio. O óleo de soja, de milho, de girassol e azeites de oliva, são grandes concorrentes nesse mercado. Outra questão é que devido a fatores e hábitos culturais boa parte dos consumidores ainda preferem produtos de menor valor, mesmo que a qualidade se comparada seja menor.

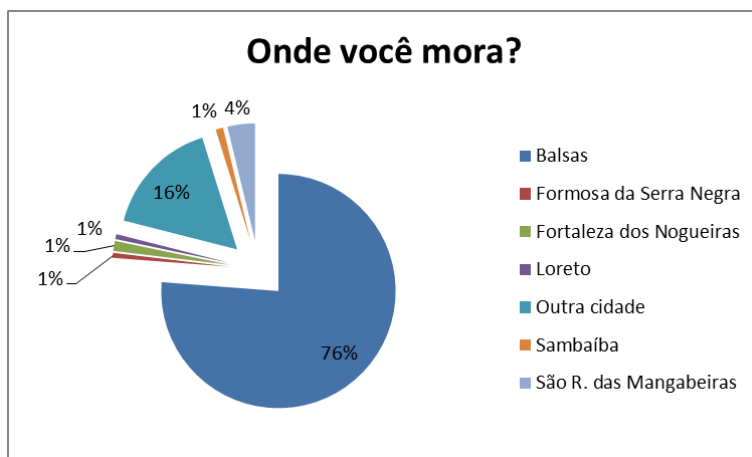


#### 4.4 Pesquisa de Mercado

A pesquisa de mercado foi realizada com a ajuda do aplicativo **SurveyHeart** com a aplicação de um questionário contendo 15 perguntas de múltipla escolha. A participação do público ocorreu pela disponibilização de um link gerado pelo aplicativo em e que foi amplamente compartilhado em redes sociais e aplicativos de trocas de mensagens como: WhatsApp, Facebook, Messenger e Instagram.

No total, 286 pessoas responderam ao questionário disponibilizado entre os dias 29 de outubro e 25 de novembro de 2020. As três primeiras perguntas caracterizaram o público. Dos entrevistados 77% respondeu ser de Balsas-MA, 16% de outras cidades, 4% de São Raimundo das Mangabeiras-MA e 1% afirmaram ser de Sambaíba-MA, Loreto-MA, Fortaleza dos Nogueiras-MA e Formosa da Serra Negra-MA (ver **Gráfico 1**). Observamos que a cidade de Balsas pode ser um mercado forte a ser mais bem estudado.

##### 4.4.1 Gráfico 1: Onde você mora?

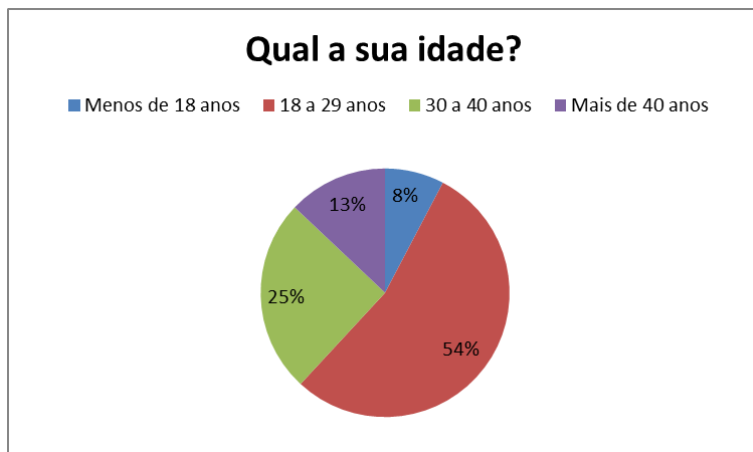


Fonte: Autoria Própria, 2020.

Conforme representado no **Gráfico 2**, mais da metade dos entrevistados (54%) têm entre 18 e 29 anos, 25% de 30 a 40 anos, 13% têm mais de 40 anos e 8% têm menos de 18 anos. Podemos considerar como prováveis consumidores o público de idade entre 18 e 40 anos, que se somarmos os percentuais totaliza 79%, um dado muito significativo.



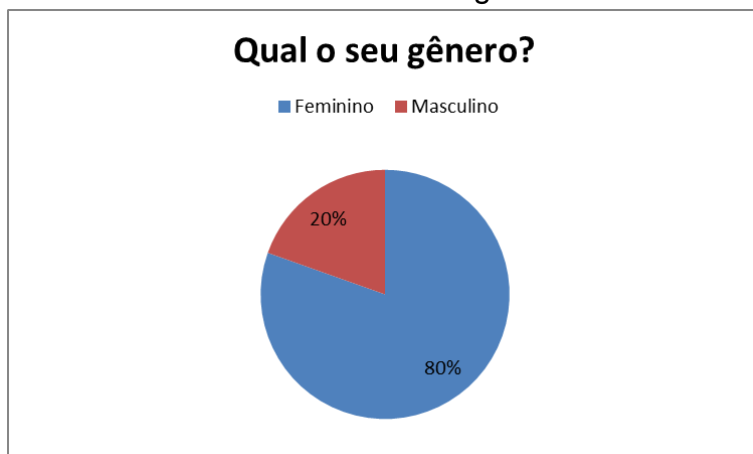
#### 4.4.2 Gráfico 2: Qual a sua idade?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Observando o **Gráfico 3**, o público entrevistado é predominantemente do sexo feminino com 83% contra 17% do sexo masculino. Se considerarmos que são as mulheres as responsáveis pelas compras de casa, esses dados colocam as mulheres como principal público alvo.

#### 4.4.3 Gráfico 3: Qual o seu gênero?

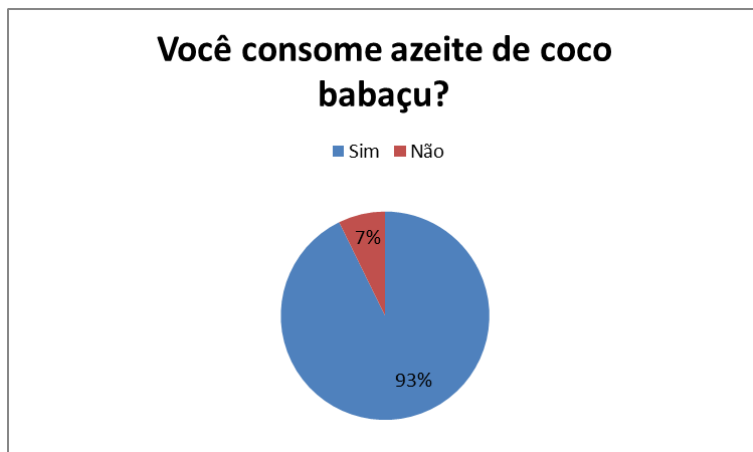


Fonte: Autoria Própria, 2020.

De acordo com os dados do **Gráfico 4**, obtemos uma informação relevante, onde mais de 90% do público entrevistado afirma consumir azeite de coco babaçu, enquanto apenas 7% afirma não consumir.



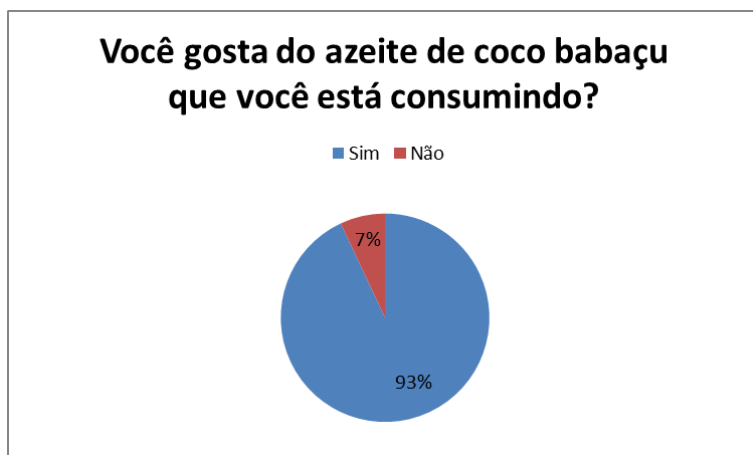
#### 4.4.4 Gráfico 4: Você consome do azeite de coco babaçu?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Observando o **Gráfico 5**, quando foi perguntado se o entrevistado gostava do azeite de coco babaçu que estava consumindo, 94% afirmaram positivamente e contra 7% que não estava gostando do produto, assim concluímos que o produto em circulação tem boa aceitação no mercado.

#### 4.4.5 Gráfico 5: Você gosta do azeite de coco babaçu que você está consumindo?

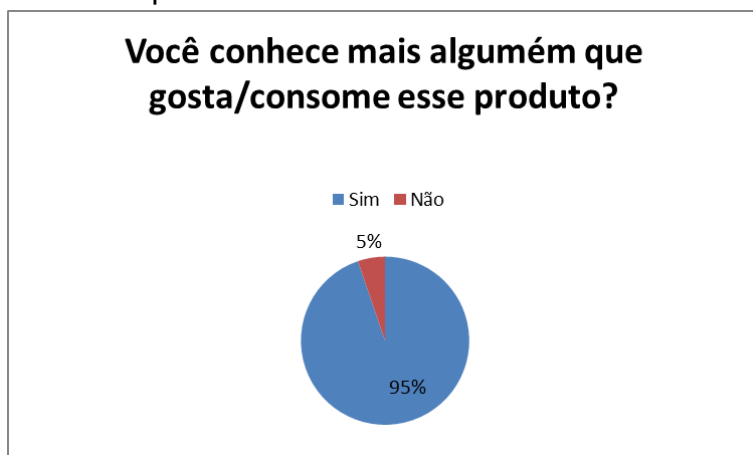


Fonte: Autoria Própria, 2020.

Observando o **Gráfico 6**, quase a totalidade dos que responderam ao questionário pelo menos além de consumir o produto também conhece alguém que também consome ou gosta do produto.



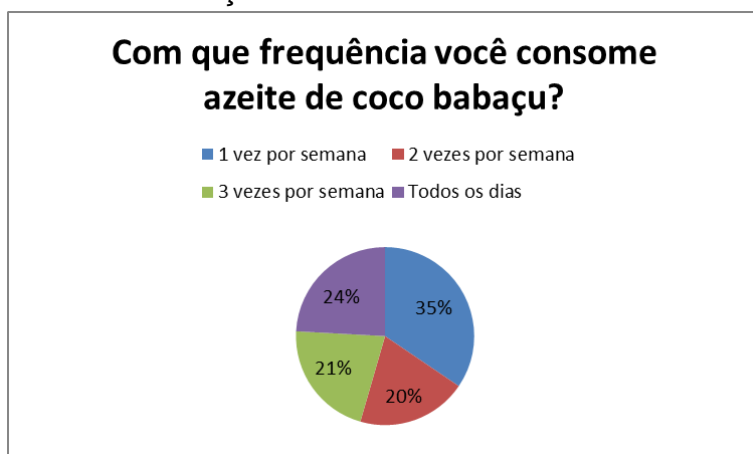
**4.4.6 Gráfico 6:** Você conhece mais alguém que gosta/consome esse produto?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

De acordo com o **Gráfico 7**, a cerca da frequência na qual o produto é consumido, podemos afirmar que o consumo é periodicamente satisfatório.

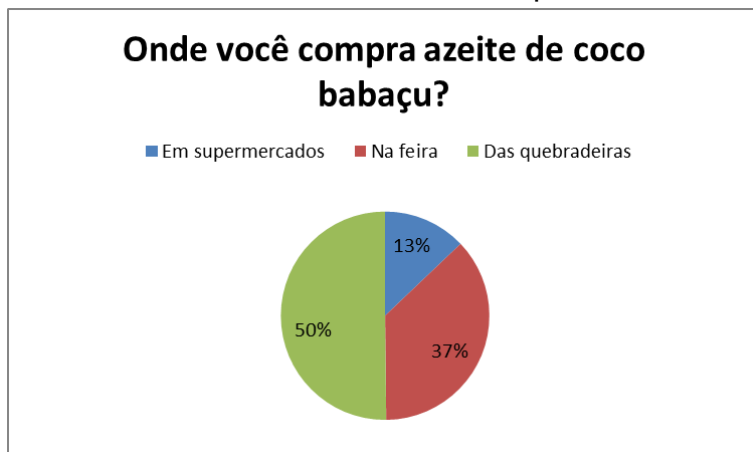
**4.4.7 Gráfico 7:** Com que frequência você consome azeite de coco babaçu?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Observando o **Gráfico 8**, a maior parte (50%) do público consumidor obtém o produto ainda através das quebradeiras de coco, outra parte considerável em feiras e o restante encontra o produto nos supermercados.

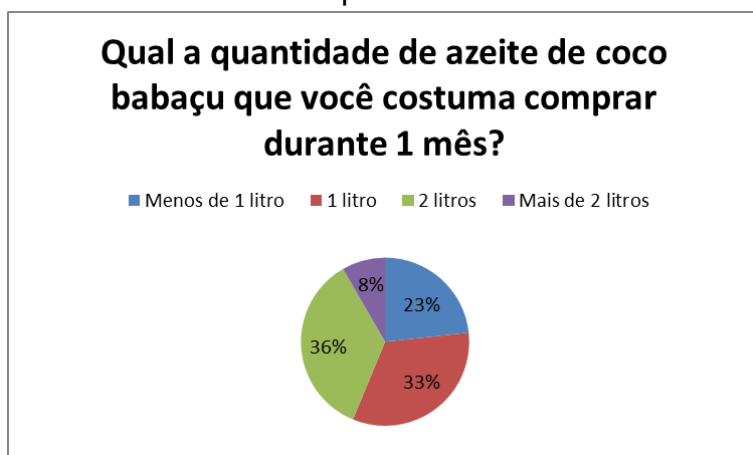
#### 4.4.8 Gráfico 8: Onde você compra azeite de coco babaçu?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Com base no **Gráfico 9**, em relação ao consumo do azeite de coco babaçu, se excluirmos a parcela que consome menos de 1 litro por mês, a parcela restante figura como fortes clientes potenciais.

#### 4.4.9 Gráfico 9: Qual a quantidade de azeite de coco babaçu que você costuma comprar durante 1 mês?



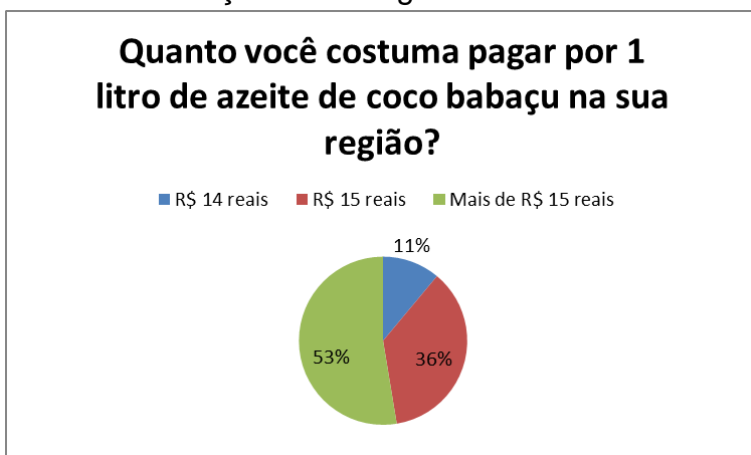
Fonte: Autoria Própria, 2020.

De acordo com o **Gráfico 10**, se considerarmos que a média de preço praticada na região é de R\$ 15, obtemos um dado interessante ao verificar que 54% dos entrevistados afirma pagar além desse valor.



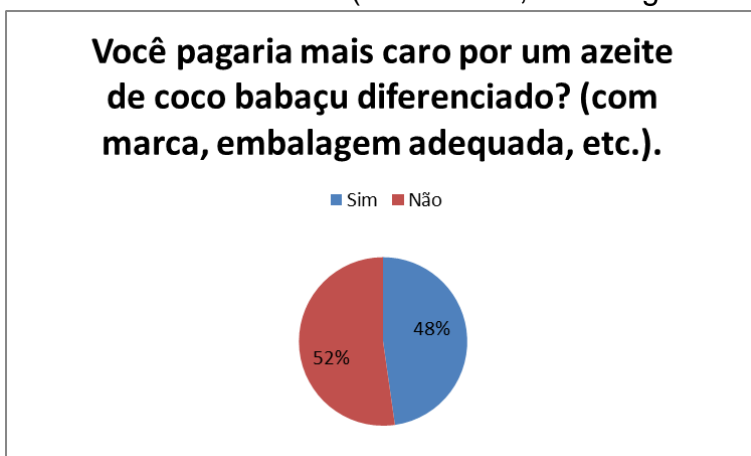


**4.4.10 Gráfico 10:** Quanto você costuma pagar por 1 litro de azeite de coco babaçu na sua região?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

**4.4.11 Gráfico 11:** Você pagaria mais caro por um azeite de coco babaçu diferenciado? (com marca, embalagem adequada, etc.).

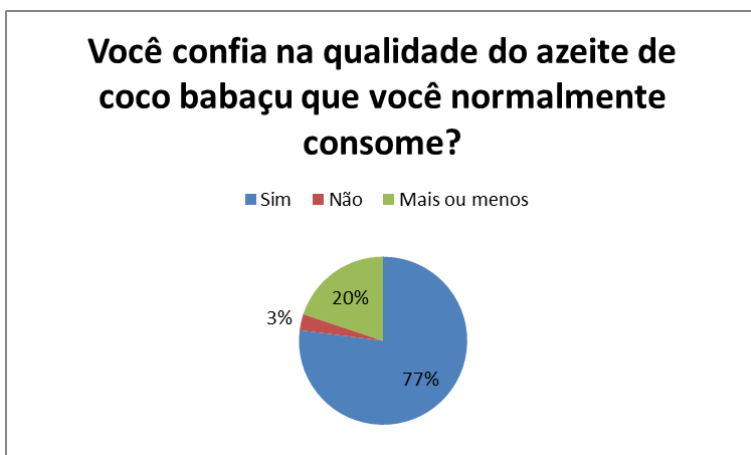


Fonte: Autoria Própria, 2020.

Conforme mostrado no **Gráfico 11**, mais da metade dos entrevistados aceitaria pagar mais caro por um produto que de diferencie dos concorrentes.



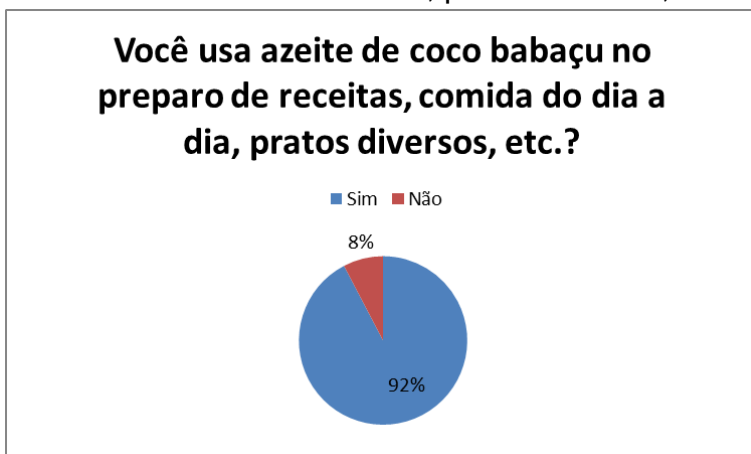
**4.4.12 Gráfico 12:** Você confia na qualidade do azeite de coco babaçu que você normalmente consome?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Com base no **Gráfico 12**, a ampla maioria do público consumidor entrevistado se sente seguro com a qualidade do produto consumido atualmente, outra parcela considerável é indiferente a esse quesito e 3% não confia.

**4.4.13 Gráfico 13:** Você usa azeite de coco babaçu no preparo de receitas, comida do dia a dia, pratos diversos, etc.?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Observando o **Gráfico 13**, a maioria dos entrevistados 93% afirma a utilização do azeite de coco babaçu nas refeições do dia a dia.



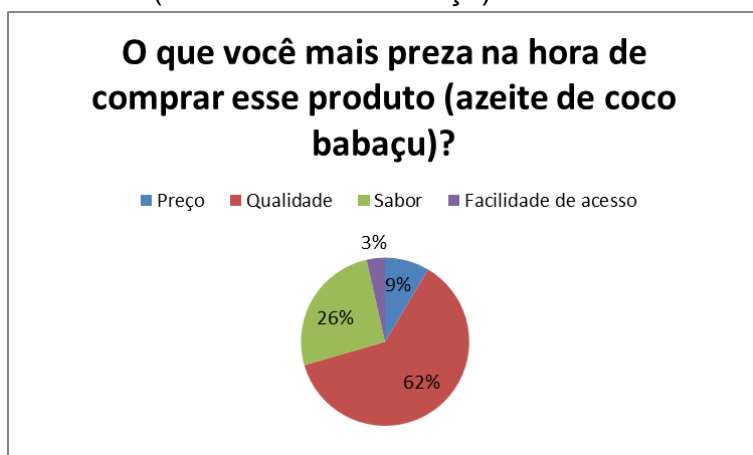
#### 4.4.14 Gráfico 14: O que você prefere?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

Observando o **Gráfico 14**, verificamos que uma parcela relevante dos entrevistados prefere o azeite de coco babaçu a outros produtos substitutos.

#### 4.4.15 Gráfico 15: O que você mais preza na hora de comprar esse produto (azeite de coco babaçu)?



Fonte: Autoria Própria, 2020.

De acordo com o **Gráfico 15**, a qualidade é o item mais considerado pelo consumidor de azeite de coco babaçu na hora de comprar o produto, seguido do sabor, preço e da facilidade de acesso ao produto.



## 5. PROTÓTIPO

### 5.1 Figura1: Vista de cima do Prédio em 3D.



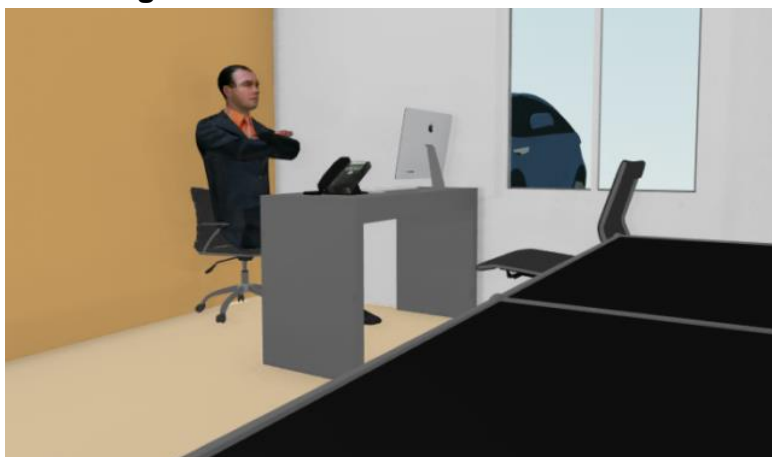
Fonte: Autoria Própria, 2020.

### 5.2 Figura 2: Fachada do Prédio.



Fonte: Autoria Própria, 2020.

### 5.3 Figura 3: Escritório.



Fonte: Autoria Própria, 2020.

**6. VALOR DO PROJETO**

<b>Discriminação</b>	<b>Valor R\$</b>
Aluguel	R\$ 1.000,00
Água e energia	R\$ 1.000,00
Móveis	R\$ 3.000,00
Material escritório	R\$ 3.000,00
Máquinas e equipamentos	R\$ 5.000,00
Salários	R\$ 5.000,00
Matéria prima	R\$ 2.000,00
Capital de giro	R\$ 10.000,00
<b>= TOTAL R\$</b>	<b>R\$ 30.000,00</b>

Os valores mencionados na tabela acima foram tomados com base em previsões, podendo estes variar para mais ou para menos.

Para formar uma base dos valores referentes ao aluguel do espaço para acomodação da empresa foram consideradas médias de valores praticadas na região destinadas a esse tipo de negócio. E os valores referentes às despesas com água e energia também foram tomados de acordo com a média da região.



## 7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nas informações elencadas neste material, nas pesquisas realizadas em variados canais de informação, podemos concluir com avaliação da importância do coco babaçu para o Maranhão e para o Nordeste, seja pela relação cultural ou pela relevância econômica que o produto possui pelo fato de gerador de renda para inúmeras famílias que vivem da exploração das palmeiras do babaçu e da produção dos mais diversos produtos que origina.

Do ponto de vista mercadológico, com os dados extraídos e analisados dos questionários respondidos, pode-se verificar que os alunos têm uma boa percepção da importância do coco babaçu. Quanto às famílias extrativistas percebeu-se que o coco babaçu é fonte de renda para as famílias e representa geração de renda, movimentando a economia local e trazendo benefícios econômicos e sociais para a região.

Através dos dados obtidos pode-se perceber a relevância e importância do coco babaçu para o município. O Extrativismo do coco babaçu como fonte de renda atribui valores sociais, econômicos e culturais ao município o que torna o produto como principal foco de valor para as comunidades. Infere-se que o coco babaçu é altamente relevante para a comunidade, mas deve-se ressaltar a conservação do mesmo, pois a extração causa prejuízos drásticos para a comunidade de babaçuais, o que em escala maior pode diminuir a produtividade da mesma. Conservar é uma ação social, preservar o bem comum beneficia as gerações atuais e futuras.



## REFERÊNCIAS

Araújo e Silva. MULHERES QUEBRADEIRAS DE COCO BABAÇU E MOVIMENTOS SOCIAIS. **P2P E INOVAÇÃO**, v. 3, n. 2, p. 161-176, 26 mar. 2017.

BARTABURU, Xavier; MENDES, Ana; MOTOKI, Carolina. **Quebradeiras de coco babaçu**. 2020. Disponível na internet em: <<https://reporterbrasil.org.br/comunidadestradicionais/quebradeiras-de-coco-babacu/>>. Acesso em: 01 set. 2020.

ÓLEO de coco babaçu: para que serve. 2020. Disponível na internet em: <<https://www.ecycle.com.br/2684-oleo-de-coco-babacu>>. Acesso em: 10 set. 2020.

QUEBRADEIRAS DE COCO BABAÇU. In: WIKIPÉDIA, a enciclopédia livre. Flórida: Wikimedia Foundation, 2020. Disponível em: <[https://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Quebradeiras\\_de\\_coco\\_baba%C3%A7u&oldid=59321523](https://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Quebradeiras_de_coco_baba%C3%A7u&oldid=59321523)>. Acesso em: 11 set. 2020.

