

ANÁLISE DA CADEIA PRODUTIVA DO MILHO: UM ESTUDO NA REGIÃO DE LAGOA FORMOSA



Anaísa Cláudia Magalhães
6.º período do Curso de Agronegócio do Centro
Universitário de Patos de Minas (UNIPAM).
anaismagalhaes@hotmail.com



Angélica Lara Gonçalves Vieira
6.º período do Curso de Agronegócio do Centro
Universitário de Patos de Minas (UNIPAM).
angelicalara1969@hotmail.com



Leonardo Santos Araújo
6.º período do Curso de Agronegócio do Centro
Universitário de Patos de Minas (UNIPAM).
leo.po34@yahoo.com.br



Jorgiane Suelen de Sousa
Professora do curso de Agronegócio do Centro
Universitário de Patos de Minas
jorgiane@unipam.edu.br

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo compreender a dinâmica de funcionamento da cadeia do milho, descrevendo fornecedor, vendedor e comprador. Para o desenvolvimento do artigo, foi utilizado o método de pesquisa bibliográfica com análise de dados secundários, pesquisa qualitativa e descritiva, além de pesquisa de campo, com aplicação de três questionários para três empresas da cadeia. As empresas escolhidas foram a empresa Ruralista, a propriedade rural produtora de milho e a fazenda rural Água Limpa. A empresa Ruralista industrializa a matéria-prima (milho) e entrega ao consumidor ração para vacas lactantes e não lactantes. A propriedade rural fornece matéria-prima para a empresa em questão e tem elevada produção de milho no município de Lagoa Formosa. A fazenda Água Limpa consome o produto final, fechando o elo da cadeia produtiva. Por meio do desenvolvimento do presente estudo, foi possível observar que a cadeia do milho é extremamente ampla, sendo necessário um grande planejamento, desde a produção até o consumidor final buscando um padrão de qualidade.

PALAVRAS-CHAVE: Milho, Cadeia Produtiva, Agronegócios

ABSTRACT

This work aimed at understanding the dynamic of operation of a corn chain, by describing furnisher, chandler and purchaser. For the development of the article, we used the method of bibliographic research with an analysis of the data, the qualitative and descriptive research, besides the field research, with an application of three questionnaires for three enterprises of the chain. The enterprises chosen were Ruralista, the rural proprietor producer of corn and the rural farm Água Limpa. The enterprise Ruralista industrializes the raw material (corn) and delivers lactiferous and non-lactiferous cows to the consumer. The rural propriety furnishes raw material for the enterprise in question and claims to have a large production of corn in the city of Lagoa Formosa. The farm Água Limpa consumes the final product, closing the link of the productive chain. Through the development of the present study, it was possible to observe that the corn chain is extremely ample, and it is necessary to have a great planning, since the production until the final consumer, searching for a quality pattern.

KEYWORDS: corn; productive chain; agribusiness

ANÁLISE DA CADEIA PRODUTIVA DO MILHO: UM ESTUDO NA REGIÃO DE LAGOA FORMOSA

INTRODUÇÃO

O cenário do milho tem uma enorme importância tanto na cadeia animal e humana, com alta produção e comercialização, gerando números expressivos para o agronegócio. A região do estudo é conhecida como "cinturão dos grãos", e nela está situado o município de Lagoa Formosa, que vem conquistando safras recordes ano após ano, com um aumento significativo de mais de 15% estimado pelo CONAB (2014).

Diante do cenário promissor do milho, que tem sua grande importância na economia não só regional, mas mundial, foi escolhido este tema para esta pesquisa, a qual teve como objetivo geral avaliar a cadeia do milho na região de Lagoa Formosa, analisando toda a cadeia incluindo fornecedor, vendedor e comprador. Para melhor análise do objetivo geral foi necessário conhecer a logística das empresas, nas quais foram feitas entrevistas e posteriormente analisadas as suas produções, o estoque, o processo de venda e compra, o controle de qualidade, entre outros.

A empresa principal da cadeia analisada está situada em Lagoa Formosa e tem grande importância no fornecimento de rações no município. Assim o estudo dela foi determinante para a análise de todos os processos que ocorrem em torno da cadeia do milho. O produtor rural do milho analisado é um dos grandes fornecedores da empresa em questão, e dessa forma, ele é uma das peças-chave para a melhor compreensão da produção, da qualidade e da logística. Por fim, o comprador analisado é um cliente já de longa data da empresa e fecha toda a cadeia como peça fundamental do ciclo.

O trabalho foi desenvolvido partindo-se de uma introdução, de um estudo do cenário do milho e de um referencial teórico em que estão analisados o agronegócio, as cadeias produtivas e a cultura do milho. Além disso, foram abordadas a metodologia, a caracterização da empresa principal da cadeia de estudo, a análise e a discussão dos resultados obtidos e, por fim, a conclusão e as referências.

CENÁRIO DO MILHO

O milho é uma das principais fontes de alimentação tanto animal quanto humana. Sua produção é feita

em grande escala, pois ele também é um produto de exportação de grande importância no cenário econômico do agronegócio.

Minas Gerais deverá colher em 2017 a maior safra da história, estimada em 13,6 milhões de toneladas. Esse recorde já começou a alavancar a economia de cidades do "Cinturão dos grãos", formado pelas regiões do Triângulo Mineiro, Alto Paranaíba e Noroeste, com o aumento de empregos e consumo. Há empresários do comércio esperando aumento de até 20% nas vendas. Segundo dados divulgados pela CONAB - Companhia Nacional de Abastecimento (2014) o que será colhido em Minas Gerais neste ano é 15,3% superior aos 11,8 milhões de toneladas da safra anterior. A projeção reflete o que deve ser plantado e colhido entre outubro de 2016 e setembro de 2017 frente ao mesmo intervalo anterior.

Os grãos mais produzidos no Estado são milho e soja. A projeção é de que apenas em milho sejam colhidos 7,7 milhões de toneladas e em soja, mais 4,5 milhões de toneladas.

A primeira safra de milho no país deve ficar entre 27,9 milhões e 29,5 milhões de toneladas, representando queda de 11,8% a menos em comparação com a safra 2013/2014 (25,9 milhões de t). Considerando a previsão de 49,4 milhões de toneladas na segunda safra de milho (que será plantada apenas no ano que vem), a CONAB (2014) projeta a produção total do cereal em 2014/2015 entre 77,3 milhões e 78,9 milhões de toneladas (menos 3,2% a menos 1,2%). Segundo informações coletadas através do IBGE, a cultura de milho tem mostrado em nível nacional uma crescente produção entre os anos de 2010 e 2015, chegando aos números expressivos de 50.000.000 para 85.284.656; apresentados no gráfico 1.

Gráfico 1 - Produção milho Brasil - 2010 a 2015



Fonte: IBGE (2015)

No estado de Minas Gerais houve um crescimento de 2010 para 2012, porém, a partir 2013 houve uma leve queda na produção, conforme se mostra no gráfico 2. No entanto, houve uma queda expressiva de 2012 para 2015, sendo que, do ano de 2014 para o ano de 2015, essa queda se manteve linear. Em Minas Gerais, principal produtor de milho e primeira safra no país, estima-se uma redução na área plantada na safra 2014/2015, variando entre 5% e 8,4% em relação ao período anterior, devendo alcançar o intervalo de 1,00 milhão a 1,04 milhão hectares. A produção deve ser de 6,9 milhões a 6,7 milhões de toneladas (queda de 4% a menos 1,1% ante 2013/2014).

Gráfico 2 - Produção milho Minas Gerais - 2010 a 2015



Fonte: IBGE (2015)

Na unidade territorial do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, aconteceu que do ano de 2010 para 2012 o crescimento foi notório, chegando a uma marca de 3.083.177 de toneladas. A partir do ano decorrente houve uma queda moderada, sendo seguida de declínio constante até 2015, como pode ser visto no gráfico 3.

Gráfico 3 - Produção milho Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba - 2010 a 2015



Fonte: IBGE (2015)

Na região de Patos de Minas a produção de 300.000 mil toneladas no ano de 2010 chegou ao seu máximo em 2011 para 375.540, conforme gráfico 4. A partir deste ano a produção teve uma queda para 349.000, mantendo no ano seguinte, do ano 2013 para 2014, uma queda moderada, e mantendo-se ainda em queda até o ano 2015, com produção de até 295.000, chegando assim próximo da produção do ano 2010.

Gráfico 4 - Produção milho Patos de Minas - 2010 a 2015



Fonte: IBGE (2015)

A partir dos gráficos apresentados, é possível perceber que nas mesorregiões estudadas durante os períodos de 2010 a 2015 em nível nacional e no nível das regiões do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba e Noroeste, houve produção significativa e que nos anos de 2013 a 2015 houve uma redução de área plantada, segundo dados do IBGE. No entanto, estima-se uma produção recorde nos anos de 2016 a 2017, de acordo com o IBGE (2015).

REFERENCIAL TEÓRICO

O AGRONEGÓCIO

O agronegócio tem sua importância na economia do Brasil com grande peso no PIB (Produto Interno

Bruto). É importante saber todas as operações envolvidas e a análise de suas especificidades. Esta é uma atividade que envolve as operações e transações desde a fabricação dos insumos agropecuários, produção, processamento, distribuição e consumo de produtos in natura ou industrializados ligados à agropecuária (ARAÚJO, 2009).

O agronegócio tem como importância a análise de todas as especificidades desde sazonalidade, até influência de fatores biológicos, custos e outros que, ao serem analisados, facilitam as tomadas de decisões, tanto de autoridades públicas quanto de agentes econômicos, privados, com melhor previsão e melhor eficiência (ARAÚJO, 2009).

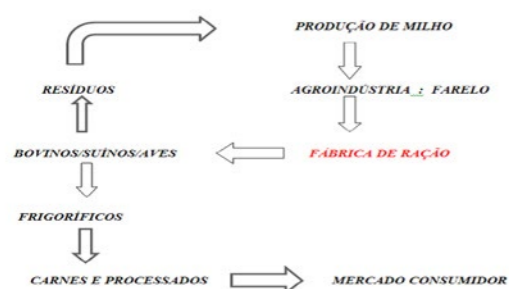
No início, o agronegócio tinha como principal foco obter ganhos em números através do aumento produtivo, depois ele passa a cumprir outras missões, como o percentual de sólidos e solúveis presentes nos diversos óleos vegetais e o grau de digestibilidade de alguns alimentos (ARBAGE, 2012). Nos dias atuais é perceptível que o agronegócio passou e passa por uma grande evolução em busca de algo melhor para atender às necessidades do consumidor final.

CADEIAS PRODUTIVAS

Uma das áreas relevantes do agronegócio são as cadeias produtivas, que envolvem várias etapas da produção, necessitando de uma visão sistêmica e detalhada.

As cadeias produtivas são etapas que levam à produção de bens, ligadas à tecnologia e antecipadas por estratégias previamente analisadas por agentes, as quais não são dependentes umas das outras, porém complementares. Elas procuram efetuar toda a etapa da produção ligada à importância de agregar a tecnologia e as políticas voltadas ao agronegócio, preocupando-se com todos os elos que a compõem e dela participam. A figura 1 apresenta um exemplo de uma cadeia produtiva do milho, desde a matéria-prima até o consumidor final, proposta por Araújo (2009).

Figura 1 - Cadeia Produtiva do Milho



Fonte: Araújo (2009) adaptado pelos autores

A visão do sistema engloba o "antes da porteira" (formados por fornecedores de insumos e serviços); o "dentro da porteira" (atividades feitas nas unidades produtivas, envolvendo preparo e manejo de colheita, criações e outras) e, por fim, o "após a porteira" (referentes às atividades de armazenamento, industrialização, embalagens e distribuição) (ARAÚJO, 2009).

A análise de cadeias de produção é uma das ferramentas privilegiadas da escola francesa de economia industrial. Morvan (1988, citado por BATALHA, 2007), procurando sintetizar e sistematizar ideias, enumerou três séries de elementos ligados em termos de cadeia de produção, sendo eles: a sucessão de operações de transformação capazes de serem ligadas entre si por um encadeamento; o conjunto de relações comerciais e financeiras, em fluxo de troca, montante e jusante entre fornecedores e clientes; e o conjunto de ações econômicas que valorizam os meios de produção, assegurando a articulação das operações.

Para se desenvolver de forma eficiente a gestão do agronegócio, é necessário ter um planejamento criterioso, pois trata-se de uma série de informações que se compõem de várias cadeias, entre elas, as cadeias produtivas, as quais são interligadas com outras cadeias para que o produto em sua forma natural passe por processos de beneficiamento e chegue de forma segura e adequado ao consumidor final.

A CULTURA DO MILHO

Uma cadeia produtiva importante de análise é a cadeia do milho, que precisa de planejamento e gestão da cultura visando à obtenção de altas produtividades. O planejamento antecipado é fundamental para a obtenção de altas produtividades. O profissional habilitado colhe amostras de solo para dar início a ele, logo após a colheita da cultura antecessora. O resultado dessa análise é que vai dizer o quanto gastar de fertilizantes e corretivos a serem usados no próximo plantio.

Algumas especificidades da produção agropecuária que se diferenciam da produção de outros bens manufaturados são citadas por Araújo (2009), como: sazonalidade da produção; influência de fatores biológicos e perecibilidade rápida.

A produção do milho é dependente das condições climáticas de cada região e apresenta períodos

de safra e entressafra. Assim surgem alguns fatores desfavoráveis como variação de preços, necessidade de infraestrutura de estocagem e conservação, períodos de maior utilização de insumos e logística mais exigente e mais bem definida.

Após a colheita, os produtos agropecuários estão sujeitos ao ataque de pragas ou de doenças. Além das perdas diretas, há a preocupação com a possibilidade de se levar pragas ou doenças para outros locais, e daí a importância dada às relações comerciais entre regiões e entre países, chegando a ponto de exclusão comercial de países onde elas ocorrem.

Outro fator importante após a colheita é a vida útil dos produtos agropecuários, a qual tende a ser diminuída de forma acelerada. Sem os cuidados necessários, esses produtos podem durar poucos dias ou até mesmo horas.

O produtor de milho enfrenta muitos problemas e um dos principais deles que podemos citar são as pragas, como a lagarta, que influencia diretamente a produtividade. O Brasil passou por um gasto com inseticidas aproximadamente em torno de R\$150 milhões para manejo das principais pragas do milho. Na utilização de híbridos de milho portadores de versões do gene cry oriundos de bacillus thuringiensis subsp. diferentes versões do gene cry têm sido utilizadas por diferentes empresas, conferindo diferentes níveis de proteção (FANCELLI, 2011).

No Brasil foram utilizados vários testes nas mais diversas regiões produtoras de milho, observando-se que o milho BT se mostrou eficiente no controle da lagarta do cartucho (spodoptera frugiperda), da lagarta da espiga (helioverpa zea) e da broca da cana (diatrea saccharalis), três importantes pragas da cultura do Brasil (FANCELLI, 2011).

Devido a essas especificidades, o agronegócio passa a envolver o desenvolvimento de tecnologia, colheita cuidadosa, tratamento dos produtos, armazenamento e conservação, logística específica, entre outras, o que o torna muito mais complexo do que outros segmentos, fazendo com que se busque uma maior produtividade e qualidade na produção.

METODOLOGIA

A pesquisa deste trabalho foi de natureza bibliográfica, baseada em livros e sites, além da análise de dados secundários. Pesquisa

bibliográfica utiliza dados e materiais publicados em livros, jornais, redes eletrônicas, isto é, um material acessível ao público em geral que fundamenta uma pesquisa (VERGARA, 2016).

A análise de dados secundários baseou-se em dados estatísticos avaliados nos sites CONAB, IBGE, referentes às safras disponíveis. O método de pesquisa usado foi qualitativo, com caráter descritivo, por meio da realização da pesquisa de campo.

A pesquisa qualitativa é aquela que tem o método de investigação científica focado no caráter subjetivo do objeto analisado, estudando as suas particularidades e experiências individuais, ou seja, é uma investigação baseada em dados reais com pessoas em determinadas situações como idade e profissão. É um material acessível ao público em geral que fundamenta uma pesquisa (YIN, 2009).

A pesquisa descritiva expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno. Pode também estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza. Não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação (YIN, 2009).

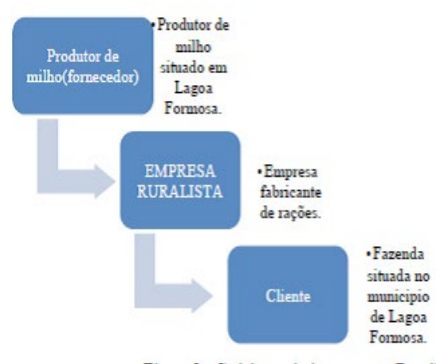
Pesquisa de campo é a investigação empírica realizada no local onde ocorre ou ocorreu um fenômeno que dispõe de elementos para ser explicado. Ela pode incluir, entrevista, aplicação de questionário, teste de observações participante ou não (VERGARA, 2016).

Para responder aos objetivos do trabalho, foram feitos três questionários. A primeira entrevista foi realizada com o proprietário da empresa Ruralista, no dia 13/04/2017, a qual foi escolhida por ser uma grande empresa na linha de alimentação bovina da região de Lagoa Formosa.

Para melhor análise foi feita também uma entrevista com o principal fornecedor de milho da região, realizada no dia 06/04/2017, para compreendermos melhor a busca por matéria-prima na região, no caso, o milho.

Para completar o ciclo da análise, foi entrevistada a proprietária da fazenda Água Limpa, situada no município de Lagoa Formosa MG, a qual é uma cliente assídua da empresa. A entrevista foi realizada no dia 06/04/2017. Abaixo segue a figura 2. que detalha o objeto de estudo da pesquisa.

Figura 2 - Cadeia produtiva empresa Ruralista



Fonte: Dados da pesquisa

Todos os questionários iniciaram-se apresentando os dados da empresa e do entrevistado. No questionário referente à empresa o objetivo foi esclarecer como funciona o dia a dia de uma empresa, seus problemas e soluções, sendo este composto por sete perguntas objetivas. O questionário referente ao comprador teve o objetivo de esclarecer as formas de negociação entre comprador e empresa, sendo este composto por cinco perguntas objetivas. O questionário referente ao fornecedor teve o objetivo de esclarecer as formas de parceria entre o fornecedor e a empresa, sendo este composto por cinco perguntas objetivas. Os dados foram gravados, transcritos e avaliados conforme a teoria estudada.

CARACTERIZAÇÃO DA PRINCIPAL EMPRESA DA CADEIA DE ESTUDO

A Fábrica de rações Ruralista é uma empresa do agronegócio que utiliza o milho como sua principal matéria para a fabricação de rações. Está situada na cidade de Lagoa Formosa, Minas Gerais, e produz diversas rações: ração 24% para lactação bovina; ração bambina para bezerro, entre outras (que se classificam como rações premium, 22% proteinado). Seu fundador é o empresário Geraldo Rodrigues, natural de Bambuí, porém residente em Patos de Minas, o qual é proprietário de uma loja de medicamentos veterinários em Lagoa Formosa. Este percebeu a necessidade de se ampliar e atender melhor seus clientes, e adquiriu uma fábrica de rações já existente da região, a Ruralista. A compra se concretizou em meados de abril de 2012, sendo esta instalada no setor industrial de Lagoa Formosa, na rua América Mundim Avelar. Concretizada a instalação, houve a ampliação da estrutura, sendo este um grande feito do

empresário. Abaixo segue a figura 3, que apresenta a fachada da empresa.

Figura 3 - Fábrica das Rações Ruralista



Fonte: Dados da pesquisa

A Ruralista atualmente conta com um quadro de 22 funcionários. A fábrica vem atendendo toda a região de Lagoa Formosa, Carmo do Paranaíba, Patos de Minas e Presidente Olegário, onde atualmente conta com 500 clientes aproximadamente e tem como maior cliente o produtor João Pacheco Ribeiro.

A produção mensal da fábrica é de aproximadamente 900 toneladas por mês, e são disponibilizados seis caminhões para a aquisição de matéria-prima e para a escoação do produto final. A figura 4 apresenta as instalações da fábrica.

Figura 4 - Instalações da fábrica



Fonte: Dados da pesquisa

A fábrica tem como principal fornecedor de milho o grande produtor lagoense Nilson Gonzaga Coelho. Segundo o proprietário, a Ruralista tem como principal objetivo oferecer produtos com qualidade alimentar para animais, assim entregando ao produtor rural a confiança de bons produtos, gerando um elo de fidelidade entre empresa e clientes.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

FORNECEDOR

A empresa Fazenda Vale Alegre, situada no município de Lagoa Formosa, atua no segmento da produção de grãos tendo como principal atividade o fornecimento de matéria-prima para a empresa Ruralista, sendo esta o milho. Para a realização deste estudo foi entrevistado o proprietário da empresa, que fornece uma média de 50 toneladas mensais.

O processo de venda entre a fazenda Vale Alegre e a empresa Ruralista iniciou-se em 2010, sendo este um fornecedor pioneiro da Ruralista. A relação comercial surgiu quando o proprietário da empresa viu a necessidade de uma parceria com o produtor rural local. Este visitou a fazenda e propôs a parceria. De acordo com o autor Miranda (2012), as estratégias para uma parceria devem ser estabelecidas com os melhores fornecedores do mercado, de forma que estes tenham condições de atender às necessidades de qualidade e quantidade; além disso, devem ser de fonte confiável e continua atendendo às exigências da empresa.

As condições de compra com o fornecedor são definidas pela empresa Ruralista, que determina que 50% do pagamento será feito no ato da entrega e o restante será pago no dia 20 do mês corrente. O critério de qualidade exigido pela matéria-prima é de que o grão seja tratado e sem impurezas. A cultura do milho possui diferentes padrões de qualidade, dependendo do uso da cultura. O milho cultivado para alimentação animal precisa apresentar altos teores de proteína e amido. Uma boa nutrição de plantas irá assegurar altos níveis de proteína e energia dos grãos nas espigas de milho. Isso também irá ajudar a impulsionar a qualidade da silagem em culturas forrageiras (FANCELLI, 2011). Para que isso ocorra, é necessária uma adubação correta usando-se nitrogênio e enxofre, os quais agem no acúmulo de proteínas nos grãos de milho; potássio, que desempenha o papel de melhorar os níveis de aminoácidos e o teor de proteínas em grãos de milho; e por fim, o fósforo, que reduz a umidade dos grãos na colheita pela antecipação da maturação, assim obtendo uma boa qualidade e produção do grão (YARABRASIL, 2012).

Os produtos são entregues de acordo com a solicitação da empresa, que programa a quantidade

de carregamento a ser feito por eles, bem como o horário. Assim todas as despesas de transporte do produto são feitas por responsabilidade da Ruralista.

De acordo com Bowersox et al. (2013), os trâmites de compra e venda são feitos de acordo com as normas CIF e FOB. No caso FOB, os compradores têm desconto no preço da entrega, no caso de buscar o produto nas instalações do vendedor e realizar o transporte. Já no do CIF, a empresa tem um ganho econômico porque realiza o transporte por conta própria.

A vantagem de vender produtos para a Ruralista é que a empresa honra seus compromissos à fazenda, conseguindo manter uma ótima parceria. Para se obter uma boa parceria, é necessário buscar, antes de tudo, empresas que tenham os mesmos princípios éticos e crenças parecidas, de tal forma que os líderes e empreendedores estejam alinhados de forma legítima com tais valores (POZO, 2010).

COMPRADOR

A empresa rural Fazenda Água Limpa, situada no município de Lagoa Formosa, tem como principal atividade a pecuária leiteira. A proprietária entrevistada tem como produto adquirido da Ruralista a ração no volume mensal de 15 toneladas. A compra se iniciou em meados do ano de 2012, quando procuraram a Ruralista, devido à boa aceitação da ração nas propriedades vizinhas, e assim passaram a ser clientes desde essa época. Os custos de entrega são de responsabilidade da Ruralista, negociados no momento da venda. A entrega é feita assim que é solicitado o produto, com o agendamento antecipado, desde que não haja restrição do cliente.

A Ruralista define como exigência que os pagamentos estejam em dia e que o pedido seja feito antecipadamente, pelo menos dois dias antes, para ser possível realizar a entrega. Caso isso não ocorra em seguida à venda das empresas, eles podem utilizar a classificação dos clientes como ferramenta de avaliação de crédito, norteador, assim, o relacionamento dela com eles, quando se trata de vendas a prazo.

Cada empresário deverá definir em sua estratégia o que pretende: pode-se medir o número mínimo de clientes; pode-se medir o número ideal de clientes (considerando a margem de lucro); ou pode-se fazer os dois e assim dosar os investimentos

promocionais (ZOGBI, 2014).

Pensando na eficiência da empresa, ela adota um critério de avaliação e valorização dos clientes que são classificados por meio da pontualidade dos pagamentos: clientes A são aqueles que pagam sempre no vencimento ou antecipadamente; clientes B são os que pagam com atraso de até 10 dias; clientes C são aqueles que pagam com atraso de 11 a 30 dias; e os clientes D são os que pagam com atraso superior a 30 dias (SEBRAE, 2015). A forma de pagamento é através do boleto bancário, podendo esta ser à vista ou com acréscimo, com pagamento para 30 dias.

As vantagens em ser parceira da empresa Ruralista são os produtos ofertados com qualidade e a entrega pontual, proporcionando melhores resultados à empresa rural. Nota-se que a empresa em questão tem relações bem claras com seus clientes para conseguir resultados satisfatórios para ela e para seus clientes.

EMPRESA

A empresa Ruralista, situada no município de Lagoa Formosa, tem como atividade a produção de rações. O proprietário já está no ramo há sete anos com um amplo mercado. Os produtos oferecidos pela empresa são rações para vacas lactantes e novilhas.

A empresa não paga frete, pois tem frota própria para o transporte das matérias-primas, e busca desenvolver parceria, procurando manter sempre em dia os compromissos com os fornecedores e em contrapartida os fornecedores se tornam fidelizados a empresa.

As previsões são feitas com análises mensais e acompanhamento de mercado. A produção é feita através das vendas e do controle de estoque, conseguindo obter uma boa previsão. As previsões de demanda devem ser realizadas com base em análises qualitativas, observando-se variações no mercado, e quantitativas, com base nos dados de períodos anteriores (POZO, 2010).

O controle é feito por meio de sistema de computação, que tem controle de entrada e saída e também do vencimento, caso a matéria-prima fique parada no estoque. Não existem produtos parados, pois a rotatividade da empresa é alta. Rotatividade é o número de vezes em que o produto gira no ano: quanto maior esse número, melhores são os resultados organizacionais (POZO, 2010).

A empresa possui grande preocupação em resolver

os problemas dos clientes, buscando assim tornar-se cada vez mais confiável e, com isso, alcançar bons resultados.

A empresa resolve os problemas relacionados à entrega com aviso prévio ao cliente evitando assim maiores transtornos. Quanto à quantidade, existe um controle rígido sobre as balanças que são aferidas mensalmente e registradas no Inmetro. Com relação à qualidade, a empresa busca sempre matérias-primas de qualidade para oferecer um bom produto final e atender o cliente, criando uma parceria com eles.

DISCUSSÃO DOS RESULTADOS ENCONTRADOS

Após estudos sobre a cadeia produtiva do milho, que é por sinal uma das áreas relevantes do agronegócio, e com base nos questionários e entrevistas aplicados na empresa Ruralista, situada no município de Lagoa Formosa, junto com seus parceiros e fornecedores de matéria-prima, nota-se que a relação entre a empresa, os fornecedores e os clientes é sólida e que existe a tendência de que empresa, cliente e fornecedores fiquem cada vez mais unidos, pelo simples fato de saberem que qualquer situação que venha acontecer será solucionada.

É necessário destacar que o relacionamento entre clientes e fornecedores da empresa em questão deve ser construído todos os dias com base na qualidade dos produtos e na confiabilidade da produção, obtendo assim preços competitivos, entrega programada, entre outras facilidades encontradas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A cadeia do milho analisada é uma área que necessita de grande planejamento, sendo necessários o estudo antecipado do solo e o acompanhamento do clima e do mercado. O Brasil tem aplicado no campo uma tecnologia de ponta que, como resposta, tem alcançado a cada ano safra recorde em produção do grão. Outro grande fator encontrado na pesquisa é que a área de plantio do milho tem perdido espaço para outras culturas, porém cada vez se produz mais e com maior qualidade, mesmo em áreas menores de plantio.

Nas empresas estudadas foi notório que existem muitos gargalos, porque o mercado do milho ainda é muito instável devido a sua sazonalidade e a sua logística, e assim, tanto o fornecedor tanto a

empresa são incapazes de maior segurança entre uma safra e outra.

Para realizar o trabalho, as limitações encontradas foram as dificuldades, tanto do fornecedor quanto da empresa, na exposição de dados mais detalhados sobre como são feitos os planejamentos e de que forma eles são colocados em ação.

Com o trabalho realizado foi possível ver que a logística do milho ainda é uma questão que interfere muito no mercado, principalmente entre safras, e ela deve ser estudada para oferecer maior e melhor estabilidade de mercado, bem como para proporcionar melhores resultados não só para o produtor, mas também para toda a cadeia envolvida.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Massilon J. Fundamentos de Agronegócios. 2 ed. São Paulo: Atlas 2009.

ARBAGE, Alessandro Porporatti. Fundamentos de Economia Rural. 2 ed. Chapecó: Argos, 2012.

BOWERSOX, Donald J., CLOSS, David J., COPPER, M. Bixby, BOWERSOX, John C. Gestão Logística da Cadeia de Suprimentos. 4 ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

CONAB. Conab estima safra 2014/2015 de grãos em até 200 milhões de toneladas. 2014. Disponível em: < <http://www.projetosojabrazil.com.br/conab-estima-safra-20142015-de-graos-em-ate-200-milhoes-de-toneladas/>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

FANCELLI, Antônio Luiz. Cultura do Milho, Piracicaba USB/ESALQ/LPV, 2011.

IBGE. Produção Agrícola Municipal. 2015. Disponível em: < <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pam/tabelas>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

MIRANDA, Carlos. Criando parcerias estratégicas. 2012. Disponível em: < <https://endeavor.org.br/criando-parcerias-estrategicas/>>. Acesso em: 29 maio 2017.

POZO, Hamilton. Administração de recursos materiais e patrimoniais. 6 ed. São Paulo: Atlas 2010.

SEBRAE. Classificação dos clientes orienta as negociações. 2015. Disponível em: < www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/classificacao-dos-clientes-orienta-as-negociacoes>. Acesso em: 30 maio 2017.

com.br/sites/PortalSebrae/artigos/classificacao-dos-clientes-orienta-as-negociacoes>. Acesso em: 30 maio 2017.

VERGARA, Sylvia Constant. Projetos e relatórios de pesquisa em Administração. 16 ed. Atlas, 2016.

YARABRASIL. Nutrição de plantas. 2012. Disponível em: < <http://www.yarabrazil.com.br/nutricao-plantas/culturas/milho/qualidade/>>. Acesso em: 29 maio 2017.

YIN, Robert K. Pesquisa qualitativa do início ao fim. Porto Alegre: Penso, 2016 (Série Métodos de Pesquisa).

ZOGBI, Edson. O número mínimo de clientes e o check-list. São Pau