

NATIVE

A empresa

A Native é uma empresa do setor de produtos agroindustriais e faz parte da Organização Balbo, que compreende seis empresas que produzem açúcar, álcool, plástico biodegradável, eletricidade, ração animal e certificados de carbono. Com um faturamento de R\$ 150 milhões a empresa considera-se de grande porte, pois possui receita superior a R\$100 milhões anuais, o que corresponde à classificação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES.

Histórico

Há 7 anos no mercado, a empresa nasceu do projeto Cana Verde¹ criado pelo Grupo Balbo em 1998. Até 2000, o açúcar produzido pelo projeto era exportado a granel e não tinha marca. Nesta ocasião foi criada a Native que passa a ser reconhecida internacionalmente como empresa que exporta açúcar orgânico. Logo depois, a empresa percebeu que poderia inovar ainda mais no mercado de orgânicos. Interessada no importante nicho de alimentação matinal, a Native iniciou, então, a comercialização do café orgânico em 2002, do suco de laranja em 2003, em 2005 lançou o achocolatado orgânico e, em 2007, o suco de maracujá e os *cookies* orgânicos. Além disso, a Native lançou em 2006 o álcool industrial orgânico.

Modelo de gestão

A Native é uma empresa nacional, de capital fechado cujo modelo de gestão está baseado no *Triple Bottom Line*, que sugere o equilíbrio entre os aspectos econômicos, sociais e ambientais. Essas são as bases do desenvolvimento sustentável, que está presente em todas as atividades, ações e relacionamentos que envolvem a cadeia de valor (fornecedores, distribuidores, funcionários, clientes e consumidores) da empresa.

“Ecologicamente correto, socialmente justo, economicamente viável”. Essa é a Native. Assim, em todo o seu processo de produção orgânica, desde o fornecimento da matéria prima até o consumo dos produtos, essa filosofia está presente para que a sustentabilidade seja garantida.

Clientes

A lista de clientes da Native é composta por cerca de 500 indústrias, das quais 50 são consideradas de grande porte. Além disso, destacam-se, também, os supermercados, restaurantes, hotéis, pousadas e lanchonetes naturais, tais como: Nestlé, Natura, Pão de Açúcar, Wall Mart, Carrefour, Outback, Extra, Sofitel, Meliá Confort, Nutrimental, Dr. Oetker entre outros.

No exterior, são 55 países nos cinco continentes que utilizam os produtos Native nas indústrias alimentícias e na comercialização a varejo. As principais empresas internacionais clientes da Native são: Stonefield Farm, Newman's Own Organics, Starbucks, Santa Cruz Organics, Coca-Cola.

Participação de mercado

A empresa tem 98% de participação no mercado nacional de açúcar orgânico. Cerca de 80% dos produtos da empresa são direcionados à Região Sudeste e o restante distribuído para as Regiões Sul e Nordeste, respectivamente. A empresa tem pouca representatividade nas outras regiões. A Native, responsável pelo maior projeto orgânico do mundo, é a maior exportadora de açúcar orgânico. A sua participação no mercado internacional de açúcar orgânico é acima de 30%, em um universo de 12 grandes produtores mundiais, segundo dados obtidos em reunião anual dos principais produtores do mundo.

Com base nas informações acima, identifique as variáveis do macroambiente que atuam sobre o setor, classifique-as, selecione aquelas que podem impactar o setor e a empresa, ordene-as identificando de que maneira atuam sobre o cenário organizacional, se ocasionando oportunidades ou ameaças à empresa, para compreensão do entorno organizacional.

¹ O método evita a erosão do solo por meio de um sistema de colheita da cana crua, sem a utilização da queimada, no qual folhas e palhas remanescentes são depositadas sobre os próprios campos de cultivo, conservando e condicionando o solo, além de preservar integralmente as características naturais do alimento.