



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



Plano de Aula

Aula 5

Tema da Aula: Diagnóstico: Mercado e Competitividade



1. Identificação

- Data: 26/08/2025
- Tema da Aula: Diagnóstico: Mercado e Competitividade
- Conexão com o Projeto: Nesta aula, vamos avançar no diagnóstico estratégico usando um dos modelos mais clássicos e aplicados em negócios: as 5 Forças de Porter. O resultado do nosso trabalho vai alimentar a seção “*Análise de Mercado e Competitividade*” do Anexo II do Edital SP PRODUZ.

2. Objetivos da Aula

Ao final da aula, vocês devem ser capazes de:

- a. Identificar as cinco forças competitivas que moldam o mercado dos produtores de Canas.
- b. Analisar como cada força afeta a realidade dos pequenos produtores.
- c. Determinar qual das forças é a mais crítica hoje.
- d. Propor uma ação estratégica inicial para reduzir ou neutralizar essa ameaça.



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



3. Conteúdo Abordado e Relação com o Plano de Ensino

O modelo das 5 Forças Competitivas de Michael Porter será aplicado diretamente ao nosso caso:

1. Rivalidade entre Concorrentes – quem já disputa os mesmos clientes?
2. Ameaça de Novos Entrantes – é fácil para novos competidores entrarem nesse mercado?
3. Ameaça de Produtos Substitutos – que outras soluções podem substituir o que o produtor oferece?
4. Poder de Barganha dos Compradores – quem tem mais força na negociação: produtor ou cliente?
5. Poder de Barganha dos Fornecedores – quem depende mais de quem?

4. Estratégias de Ensino-Aprendizagem: *O Desafio de Mercado*

Tempo	Etapa	Atividade
10 min	Introdução ao Desafio	“Os produtores de Canas estão sob pressão. Nosso papel é analisar o mercado e apontar caminhos.”
30 min	Etapa 1: Levantando as Forças	Os grupos devem levantar informações sobre o mercado de produtos agrícola no Brasil. Em grupo, preenchimento do <i>mapa de forças competitivas de Porter</i> usando internet/Gemini para pesquisa rápida. • Missão: identificar pelo menos 2 exemplos concretos para cada força. Exemplo: Rivalidade – hortifrútiis das cidades vizinhas. Poder dos Compradores – redes de supermercado que compram em volume e pressionam preços.
30 min	Etapa 2: Priorizando e Reagindo	Cada grupo discute: “Qual força é a mais crítica para os produtores hoje?”, “Que ação estratégica pode reduzir ou neutralizar essa ameaça?” Exemplo: Força crítica – poder dos supermercados. Ação – feira semanal de produtores locais vendendo direto ao consumidor.
20 min	Etapa 3: Compartilhando Resultados, Alinhando conceitos	Cada grupo terá 3 minutos para apresentar: 1. O mapa de forças. 2. A força mais crítica. 3. A ação estratégica proposta.

5. Fontes de Dados para Análise de Mercado: Hortaliças e Leite

Lista de sites nos quais podem ser realizadas pesquisas sobre o tema, por categorias :

Fontes Oficiais do Governo (Dados Brutos e Cotações)

a. IBGE - Pesquisas Agropecuárias

- Link: sidra.ibge.gov.br
- **O que procurar:** É a fonte primária de dados de produção no Brasil. Busquem pela "**Pesquisa da Pecuária Municipal (PPM)**" para encontrar o rebanho e a



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



produção de leite por cidade, e pela "**Produção Agrícola Municipal (PAM)**" para dados sobre as principais hortaliças.

- **Ideal para:** Obter números oficiais de volume de produção e entender a relevância de cada município.
- b. **CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento)**
 - **Link:** www.conab.gov.br
 - **O que procurar:** O programa **PROHORT** é a nossa principal referência para o mercado de hortaliças. Eles publicam boletins mensais com análises de preço, oferta e demanda nas principais CEASAs do país, incluindo a de São Paulo.
 - **Ideal para:** Análise de tendências de preços e de volume comercializado.
- c. **CEAGESP (Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo)**
 - **Link:** ceagesp.gov.br
 - **O que procurar:** A seção de "**Cotações - Preços Atacado**". É o termômetro em tempo real do principal mercado de São Paulo. Vocês podem consultar os preços diários da maioria das hortaliças.
 - **Ideal para:** Entender a flutuação de preços e o poder de barganha no mercado atacadista.
- d. **IEA (Instituto de Economia Agrícola de SP)**
 - **Link:** www.iea.agricultura.sp.gov.br
 - **O que procurar:** É a fonte mais rica de dados específicos para o estado de São Paulo. Eles publicam análises, artigos e estatísticas sobre a produção de leite e de hortaliças no estado. Usem a busca do site para encontrar os artigos mais recentes.
 - **Ideal para:** Aprofundar a análise no contexto paulista.

Pesquisa e Academia (Análises e Estudos Aprofundados)

- a. **Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária)**
 - **Link:** www.embrapa.br
 - **O que procurar:** A Embrapa é gigante. Usem a busca do portal e procurem por publicações da "**Embrapa Gado de Leite**" e da "**Embrapa Hortaliças**". Eles produzem anuários, artigos técnicos e análises de conjuntura.
 - **Ideal para:** Entender os desafios tecnológicos, as tendências de produção e as inovações no setor.
- b. **CEPEA/ESALQ/USP (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada)**
 - **Link:** www.cepea.esalq.usp.br
 - **O que procurar:** O CEPEA é uma referência nacional em preços e análises de mercado. A seção "**Leite e Derivados**" é obrigatória para o nosso projeto. Eles calculam o índice de preços do leite mais respeitado do Brasil. Também possuem análises para o setor de hortifrúti.
 - **Ideal para:** Análises econômicas, tendências de custos de produção e formação de preços.

Visão do Setor (Associações e Cooperativas)

CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil)

- **Link:** cnabrasil.org.br
-



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



- **O que procurar:** A CNA publica boletins e relatórios sobre o desempenho do agronegócio, como o "**Boletim Ativos do Agro**". Eles trazem a perspectiva do produtor sobre o mercado.
- **Ideal para:** Entender o cenário macroeconômico e as pautas políticas que afetam o setor.

6. Avaliação Formativa

- A clareza do *mapa de forças de Porter* e a pertinência das ações propostas.
- Após a aula (postar individualmente o trabalho do Grupo no Moodle):
- *Relatório de Inteligência de Mercado*, contendo:
 1. Título: Análise Competitiva – *inserir seu nome e número do Grupo*.
 2. Mapa das Forças: imagem do mapa do grupo.
 3. Análise Estratégica (200–300 palavras):
 - Qual foi a força mais crítica identificada? Por quê?
 - Qual ação estratégica o grupo propôs?
 - Qual seria, na sua visão, o maior desafio para implementar essa ação?

7. Recursos Didáticos

- Plataforma: e-Disciplinas (Moodle)
- Ferramentas de colaboração: Google Slides, Jamboard ou Miro
- Material de Apoio:
 - a) Template das 5 Forças: “Modelo 5 Forças de Porter – Miro” (<https://miro.com/pt/modelos/5-forcas-porter/>) – podem utilizar outro de acordo com a preferência
 - b) Artigo: “Ferramenta: 5 FORÇAS DE PORTER (CLÁSSICO)” (https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_5-Forcas-Porter.PDF)
 - c) Artigo: “Michael Porter: quem é, quais são as 5 forças e como aplicá-las” (<https://fia.com.br/blog/michael-porter/>)
 - d) Vídeo 1: “Forças Competitivas de Porter parte 1” (https://youtu.be/XDXn_BFDYtk?si=sssyicAjrM5r5EGZ)
 - e) Vídeo 2: “Forças Competitivas de Porter parte 1” (https://youtu.be/QUdkN_qWeXo?si=_CzkqfJZU4JF_Orb)

8. Pós-Aula

- Pós-aula: elaborar um *Relatório de Inteligência de Mercado* no Moodle. Esse material será base para a seção *Análise de Mercado* do Anexo II.



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



- Semana 5: iniciaremos o desafio “A Fazenda do Futuro”, em que vamos trabalhar análise produtiva e tecnológica para identificar gargalos e propor melhorias.

