

Myrk

1. O dilema

Michael Myrk fundou a Myrk Autopeças LTDA em 1995 fornecendo baterias para carros e caminhões. Entre 1995 e 2005 a empresa enfrentou períodos de grande incerteza em relação ao faturamento anual, dado que o próprio setor automobilístico oscilou muito durante esses 10 anos. No entanto, entre 2006 e 2010 os negócios se tornaram mais sustentáveis, a Myrk ampliou o número de clientes e adaptou sua produção para fornecer baterias para Phiate, Fordy, GN e WV. Hoje o principal cliente da Myrk é a Phiate, com 40% da sua produção destinada a essa montadora, sendo os 60% restantes divididos igualmente entre as demais. A receita bruta de 2010 foi de R\$ 16,0 milhões, com lucro bruto de R\$ 6,0 milhões e lucro líquido de R\$ 3,2 milhões.

Mês passado o grupo Yundae-Quia, montadora coreana vivendo um excelente momento de expansão mundial, visitou a Myrk para negociar o fornecimento de baterias para sua nova fábrica e, além disso, trabalhar em conjunto no desenvolvimento de novas baterias para um protótipo de um carro elétrico que a montadora planeja lançar em 2013.

A proposta foi feita e será analisada por você, Diretor de Planejamento Estratégico da empresa e braço direito do Michael Myrk, atual CEO e Chairman.

2. A proposta

A proposta da montadora é extremamente ousada, no entanto parece ser uma excelente oportunidade da Myrk se transformar de uma empresa de médio porte para uma empresa de grande porte. Em linhas gerais o CEO da Yundae-Quia ofereceu que a Myrk se torne fornecedor exclusivo da montadora no Brasil, podendo se tornar fornecedora global em três anos, o que é chamado no mercado de *global-sourcing*. A Myrk adequaria toda sua produção atual de baterias para atender a demanda total da Yundae-Quia nos próximos cinco anos, com um acordo de investimento em conjunto para o desenvolvimento do primeiro carro elétrico da montadora, que teria fornecimento exclusivo da Myrk. Nesses cinco anos a montadora se compromete a emitir pedidos de um número igual ao que a Myrk vendeu em 2010 para todas as montadoras (assim como o preço médio), com ajuste anual de 2,5% (tanto em volume quanto em preço). Após esse período a montadora emitirá pedidos conforme sua necessidade, mantendo a negociação de preços em comparação com o mercado local. A adequação da fábrica custará R\$ 500 mil, durará dois meses e será totalmente financiada pela Yundae-Quia (tanto o CAPEX quanto o tempo parado), tornando a fábrica totalmente modelada para atender as baterias dos carros da montadora, impossibilitando a venda para as demais concorrentes (pelo menos sem o dobro de investimento e tempo).

Outro termo importante do acordo se refere ao investimento no desenvolvimento de baterias para carros elétricos. A Yundae-Quia se compromete, caso o projeto do carro elétrico evolua, a compra, por cinco anos após a entrada em operação, de 60% da capacidade total de produção de uma fábrica de baterias para carros elétricos. Nesse investimento a Yundae-Quia fornecerá o projeto da fábrica (mesmo projeto utilizado nas fábricas da Coreia do Sul, que custou US\$ 4 milhões), indicará os fornecedores de equipamentos (basicamente todos do grupo Yundae-Quia) e o terreno (em torno de R\$ 1 milhão), e a Myrk fará o investimento restante (em torno de R\$ 6 milhões), que inclui a aquisição dos equipamentos e construção. A fábrica terá capacidade total de duas mil unidades anuais e valor atual de cada bateria é de R\$ 3.000, com margem bruta de 50%. Michael Myrk ficou extremamente animado com essa proposta, dado que esse acordo poderá tornar a Myrk em uma multinacional, sendo inovadora na fabricação de baterias para carro elétrico no Brasil e no mundo. Para facilitar ainda mais o investimento, a Yundae-Quia concederá o empréstimo necessário para Myrk financiar a obra, a uma taxa de 5% que, por simplicidade, pode ser considerado o custo de capital do investimento. Caso tenha interesse, a Myrk deverá aceitar todos os termos, dado que a montadora coreana vê esse fornecedor de baterias como uma peça fundamental para a estratégia de penetração no mercado brasileiro e eventual expansão mundial com os carros elétricos.

Sua equipe de planejamento estratégico preparou algumas projeções para facilitar sua recomendação ao CEO.

Disclaimer

O emprego de todas as logomarcas possui caráter estritamente ilustrativo, não indicando parceria, promoção ou qualquer vínculo entre as organizações citadas e a BTC.

Nenhuma das partes deste documento pode ser veiculada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por quaisquer meios — eletrônico, fotocópia, gravação ou outros — sem prévio consentimento por escrito da BTC.

