



PRODER - FRAMBOESAS | PROFISSIONALIZAÇÃO DO SECTOR

ÍNDICE





- 1 . Planeamento inicial antes de empreender
2. Planeamento financeiro
3. Preparação do terreno e infraestruturas
4. Condicionantes do negócio
5. Mão de obra
6. Logística
7. Mercado
8. Gestão administrativa e financeira



PLANEAMENTO INICIAL ANTES DE EMPREENDER:



Factores a ter em conta:

-  escolha do terreno
-  Clima
-  Infra estruturas
-  existência água



PLANEAMENTO FINANCEIRO



- ter a noção exacta dos valores de todos os fornecedores;
- não fazer contas por baixo
- ter fôlego financeiro para adiantar cerca de 50% a 70% do capital, antes de receber as participações.



PREPARAÇÃO DO TERRENO E INFRAESTRUTURAS



- definir prazos de execução da obra (são cerca de 3 meses);
- fazer um planeamento e negociação de pagamentos
- escolha das variedades a plantar e como o fazer - no solo, hidroponia, etc



CONDICIONANTES DO NEGÓCIO



- **monitorização das necessidades da produção (fertilizantes, pesticidas)**
- **necessidade de monitorização das tarefas diárias da cultura (podas, limpezas, número de regas, pintura das estufas, monitorização de pragas, estratégia de podas e campanhas, etc)**





MÃO DE OBRA



- é o factor mais determinante da produção
- por ha e necessária uma pessoa de campo a tempo inteiro, a nível anual
- durante a campanha 1 ha pode necessitar cerca de 20 pessoas /dia.



MÃO DE OBRA



- ❶ uma má gestão das equipas, atrasos na coordenação e coordenação das tarefas de campo de preparação da produção, podem condicionar as campanhas e causar sérios atrasos
- ❷ controlo das velocidades de apanha e da correta apanha do fruto, controlo de qualidade e pesagem bem como o embasamento são também cruciais.



LOGÍSTICA

- materiais de apanha
- matérias de armazém
- parceiros de transporte



MERCADO



- o mercado tem ainda capacidade de absorção de mais produtores
- os mercados ainda não são maduros mas a capacidade negocial dos produtores e muito reduzida vendemos um commodity que vale pelo que e pelo peso.
- Não existem factores diferenciadores como marcas ou regiões demarcadas.
- próximos desafios deste mercado passa pela criação de factores de valor acrescentado e que neste momento não existem





- outro factor importante é a sensibilização para criação de associações de produtores que tenham maior margem de poder negocial com base em volumes maiores, o que não acontece e obriga a uma maior coordenação e cumplicidade entre produtores partindo de uma premissa muito importante de que por enquanto não somos competidores e apenas agentes a actuar no mesmo mercado, de forma a que não existam desconfianças. Trabalhamos para o mercado global, e mesmo a globalidade dos produtores nacionais não é significativa em termos de volumes globais.



GESTÃO ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA



- não passa apenas por ter contabilidade organizada.
- os próprios agricultores têm de ter capacidade de gestão financeira e de tesouraria para antecipar planos de pagamento, dificuldades de tesouraria, negociação de investimentos/empréstimos ao investimento.



CONCLUSÃO

- **Em conclusão, trabalhando no mercado global para sermos bem sucedidos temos de ser profissionais, inovadores, metódicos, associativistas, e empreendedores.**
- **O sucesso nesta indústria não se reflecte no ganho de milhares ou de milhões de forma fácil e rápida.**



CONCLUSÃO

- Mas o produto framboesa portuguesa é bom, e com vontade, tempo, dedicação, profissionalismo e capacidade de investimento inicial e de espera para os retornos posteriores são factores que podem contribuir para o sucesso, sobrevivência e crescimentos das Produções e produtores de framboesas.





CONTACTOS



ANTÓNIO PAISANA

antonio.paisana@fixlisboa.com +351 91 776 72

**Quinta da Várzea, EN 118, n. 13, Casa Branca,
Alvega, 2200-145 Abrantes, Portugal**

