

Resumo executivo

O presente projeto consiste na criação de uma empresa que se insere no sector agroalimentar, vocacionada para a produção e comercialização de frutos vermelhos.

A empresa irá dedicar-se à produção, tratamento e distribuição de frutos vermelhos (Amora, Physalis), tentando ser uma mais-valia na resposta às necessidades nacionais e internacionais deste tipo de produtos.

O sistema produtivo da empresa será estruturado de forma a assentar a produção em economias de escala, visto ser esta a única solução que permite uma considerável redução de custos de produção, e com isto conseguirmos praticar preços concorrenciais.

Descrição da empresa

Constituição jurídica	Empresário Em nome individual
Core Business	Produção e distribuição de produtos hortícolas e frutos vermelhos
Principais mercados	Nacional – Grandes superfícies e grupos de frutarias. Internacional - Espanha, França Itália, Alemanha, Noruega, Finlândia, Dinamarca.

Caracterização da operação

Este investimento visa a instalação, numa exploração com 1,00 hectares (10000 mts quadrados), de uma variedade de frutos vermelhos. Nesta área serão cultivadas plantas da variedade Physalis pruinosa, sendo utilizado um compasso de 1,20x0,60 mts.

Os terrenos foram cedidos em regime de comodato por um prazo de 5 anos automaticamente renováveis, a título gracioso, conforme pormenores de localização mencionados em baixo. O clima é temperado marítimo, com Invernos frios e húmidos (mas não em excesso) e Verões quentes, ainda que com algum teor de humidade. Este clima é apropriado para o cultivo e desenvolvimento da planta e do fruto. A planta tem características silvestres e desenvolve-se em todo o tipo de terrenos de aptidão agrícola, ainda que, de forma recomendada, com algum teor de humidade e com PH mais baixo (a maior parte dos terrenos que detemos apresentam

água em abundância e são arenosos, mas não em excesso e adequados a este tipo de plantas. Na sua maioria os terrenos não têm sido utilizados e estão com erva e mato pelo que o trabalho de os colocar a produzir envolverá custos. Será necessário algum trabalho de maquinaria, adubação e rega adequada às culturas em questão.

Um dos maiores terrenos necessitará de limpeza de restos florestais pois teve anteriormente pinheiros. Um dos terrenos é já usado como de cultura experimental de physalis (aproximadamente 2400 mts²) por forma a testarmos em loco a reação da cultura e que tem sido bastante motivador ao nível de desenvolvimento e crescimento da planta. As mudas de plantas foram colocadas em épocas diferentes do ano, testando assim também o seu crescimento, produtividade, necessidades de água e qualidade da produção. Poderemos considerar que houve alguns casos com menor produtividade (as plantadas em Maio produziram menos (max 0,5 kg por planta) mas as plantadas no final de Março produziram à volta de 1 kg por planta, em qualquer das situações com um sistema de tutoramento e rega pouco adequado.

Atualmente está a preparar-se uma candidatura ao PDR 2020, na vertente de jovens agricultores que deverá demorar alguns meses a obter resposta e verbas. Mesmo que a candidatura seja aprovada, e considerando o tempo que decorre entre aprovação, verba, investimento e produção (no mínimo 1 ano) mais as condicionantes da própria cultura e a necessidade de fundo de maneo, pretende o promotor iniciar de imediato e dentro das suas possibilidades e capacidades o desenvolvimento do trabalho e das plantações.

O promotor não dispõe de equipamento para a exploração, devendo adquirir o estritamente necessário para fazer face aos trabalhos de lavoura provavelmente em estado de usado (trator, fresa, charrua, tesoura de poda, sistema de rega e tutoramento). A dimensão e potência dos equipamentos a adquirir (em estado usado) serão ajustados às necessidades das operações a desenvolver.

No terreno onde se está a realizar a plantação experimental existe um barracão que servirá para guardar todos os equipamentos.

Existe também uma pequena estufa que permite a sementeira e criação das plantas de physalia para plantação, diminuindo assim custos (neste momento existem cerca de 1500 pés de plantas em crescimento).

Definição do negócio

Pretende-se a criação de uma empresa de produção de uma variedade de frutos vermelhos.

Inicialmente, e enquanto se aguarda os resultados das candidaturas iremos apostar na produção unicamente de physalis e à medida que os resultados forem sendo positivos poderemos diversificar para a amora. A estratégia passa pela venda no mercado nacional a um parceiro já estabelecido e mais tarde, com maiores quantidades a outro parceiro que atua no mercado europeu.

Localização das instalações

A localização dos terrenos será em algumas manchas de terreno no distrito de Aveiro abrangendo o concelho de Ílhavo.

No concelho de Ílhavo aproximadamente 10000 metros quadrados.

De uma forma geral temos vários terrenos que no total perfazem as áreas indicadas, não sendo contudo todos juntos.

No concelho de Ílhavo temos 2 terrenos com aproximadamente 3000 m² cada e outros com 1500 e 2500.

Esta localização justifica-se por serem terrenos sem custo de arrendamento ao longo do prazo do projeto, serem terrenos com provas dadas na atividade da agricultura, localização em zonas húmidas e longe de grandes polos industriais o que permite o crescimento em zonas de menor poluição, produzindo assim alimentos num ambiente mais saudável.

Sede e centro logístico

O terreno experimental, atendendo às condições que já reúne será a base de operações, onde estarão concentrados equipamentos e alfaías.

Visão

A agricultura enquanto fator primário de produção e base económica de desenvolvimento de cada país deve ser promovida e implantada em larga escala. Com as condições climáticas e de recursos que o nosso país tem, deveremos ser autossuficientes ao nível dos produtos agrícolas sendo este um fator essencial para equilibrarmos e promovermos a nossa economia, pois só um país que produz o que come poderá aspirar a um futuro mais próspero.

Missão

A missão da empresa será a produção de uma variedade de frutos vermelhos de elevada qualidade e fazê-los chegar aos nossos clientes frescos e saborosos. A distribuição dos nossos produtos será feita de duas formas: B2B (business to business) e B2C (business to consumer).

Valores

- Sempre que possível aplicar as melhores práticas ao nível de agricultura biológica (no entanto não será um produto biológico);
- Criação de valor acrescentado na região onde nos inserimos e no país;
- Estabelecer e trabalhar em parceria com outros produtores.

Análise SWOT

Pontos fortes

Boa qualidade dos produtos: Devido aos terrenos, a qualidade do clima, a existência de água abundante, e a fertilização do solo com adubos essencialmente orgânicos, possibilita que os produtos sejam de boa qualidade.

Economia de produção: A utilização do conceito economia de escala possibilita a produção do produto a custos mais baixos. É possível, também, o aproveitamento dos resíduos orgânicos provenientes da produção, transformando-os em fertilizante composto orgânicos através da compostagem, este fertilizante é depois reutilizado na produção.

Pontos fracos

Falta de instalações próprias.

Conservação do produto: As características dos produtos dificultam a sua conservação, visto tratar-se de produtos alimentares. Embora haja uma parceria com produtores da zona para o armazenamento.

Oportunidades

Frutos Vermelhos – os frutos vermelhos são uma produto frutícola cuja aumento de consumo se tem vindo a verificar em todos os países desenvolvidos principalmente pelas reconhecidas

propriedades ao nível da saúde. O aumento da esperança média de vida aliada a um maior rendimento disponível leva a que haja um mercado em enorme crescimento, não só no produto em si mas também em derivados e transformados.

Ameaças

Mercado assente numa distribuição indirecta: Este sector de mercado assenta essencialmente numa distribuição indirecta, pelo que, as empresas produtoras não controlam o mercado neste sector, não controlando também os preços dos produtos, estes preços são controlados pelos grandes distribuidores e grossistas.

Recessão: A recessão está a provocar uma diminuição no poder de compra dos consumidores, originando assim uma diminuição do volume de negócios dos mercados considerados nossos clientes.

Objetivos

- Produção de 1 ha de physalia em 2 anos;

Análise do mercado

Segmentação

Inicialmente, a produção da physalis sendo pouco relevante será feita através de 2 empresas situadas na zona da Covilhã e de Viana do Castelo.

Nomeadamente para os frutos vermelhos permitem um escoamento maior do produto e a preços mais competitivos que o mercado nacional. Esta distribuição será feita numa primeira fase através de parcerias com empresas nacionais que já trabalham esses mercados e mais tarde através da associação de outros produtores diretamente ao mercado de destino.

Concorrência

Ao nível de physalis ainda não há no mercado nacional um grande número de produtores nem uma produção em escala suficiente para se formar uma associação. Contudo já há alguns produtores relevantes. Ao nível mundial os maiores produtores são a Colômbia e o Brasil, contudo a sua produção não é suficiente para o volume solicitado pelo mercado.

Quanto a amoras, temos algumas pequenas explorações a nível nacional a produzir este fruto, no entanto as produções são reduzidas para a dimensão do mercado. No mercado externo, Colombia e Chile são dos maiores produtores, havendo, nomeadamente nos países do norte da Europa e em Portugal procura crescente.

Ao nível de produção hortícola pretendemos centrar-nos nos produtos mais diferenciadores e que podem trazer um valor acrescentado, quer pela utilização sazonal quer pela diferenciação dos produtos, ou seja, uma produção sazonal mas para nichos de mercado onde a concorrência é reduzida ou inexistente, explorando novas tendências da alta cozinha.

Plano de desenvolvimento

A exploração será baseada nos frutos vermelhos (physalis).

Preço

O preço praticado pelo nosso produto irá ser condicionado por vários factores, tais como:

Custos: Deve, o preço dos nossos produtos, ser calculado de forma a cobrir o valor de todos os custos, e permitir uma margem de lucro.

Cotações nos mercados internacionais: Deve-se ter em conta as cotações em mercados internacionais e colocar o produto nesses mercados. Existem várias empresas multinacionais que compram ao produtor e fazem a colocação nesses mercados. Numa fase inicial será com essas empresas que teremos de trabalhar mas à medida que se ganhe economia de escala e mais conhecimento será possível através da participação em feiras encontrar outras formas de distribuição.

Preço da concorrência: Visto a nossa produção se basear em produtos, com poucas oportunidades de diferenciação, os preços dos produtos alimentares são fortemente condicionados pelo preço da concorrência.

Distribuição

Inicialmente através de empresas distribuidoras presentes no mercado.

Logo que possível através de distribuição direta em mercados externos a partir do investimento em feiras do setor e contactos diretos.

Comunicação

As plataformas de comunicação eletrónica, hoje em dia, à nossa disposição, diga-se sites na internet, redes sociais, etc. oferecem-nos também uma alternativa de comunicação da nossa empresa, e facilitam a promoção dos nossos produtos.

Informação económica

Investimento inicial		
Item	Descrição	Valor
Equipamento	Agrícola – trator, charrua, fresa.	2000 €
	Agrícola – sistemas de rega, tutoramento	1800 €
outros	Embalagens, caixas, luvas	200 €