



COOP4PAM

Cooperar para crescer no sector das PAM

Cooperar para crecer en el sector de las PAM

Cooperate to grow in the AMP sector

28/09/2017. 10h00

CEI - Centro de
Empresas Inovadoras
Castelo Branco - Portugal

Grupo 2 – Tendências de mercado e modelos de negócio

Tópicos: Evolução recente e perspetivada da procura. Informação sobre a oferta. Acesso aos mercados. Concorrência e cooperação. Fileira. Diversidade de modelos de negócio.

PROBLEMAS/ DIFICULDADES/ CONSTRANGIMENTOS

Do lado da procura:

- Flutuação de preços e de plantas procuradas (elevada sensibilidade às variações da oferta em países concorrentes tradicionais).
- Mercado opaco (informação sobre preços menos acessível do que em muitos outros sectores), por vezes com muitos intermediários.
- Situação, em termos de mercados, muito diferente consoante o tipo de produtos (por exemplo, na comparação entre óleos essenciais e plantas secas).

Do lado da oferta:

- Pequena escala, com implicação nos custos de produção e processamento – dificuldade de apresentação de preços competitivos e de sustentabilidade do negócio.
- Critérios de financiamento, em Portugal, inviabilizam investimentos partilhados.
- (salvo casos pontuais) Desorganização dos produtores, a que acresce a dificuldade de criar OP (mesmo com as condições atualmente mais favoráveis).
- Acesso ainda limitado a resultados da investigação, embora haja tendência para uma maior articulação entre investigação e empresas.
- Pressupostos erróneos na elaboração de estudos de viabilidade económica.
- Falta de ligação entre a produção e a indústria (o sector transformador, em Portugal, importa matérias-primas de outros países; a produção é maioritariamente exportada).
- Processos de licenciamento de produtos – exemplo dado na área da cosmética, com a necessária intervenção do Infarmed – dificultam a criação de pequenas unidades de elaboração de produtos finais.
- Falta de conhecimento em agricultura biológica por parte das Universidades e dos profissionais.

OPORTUNIDADES/ VANTAGENS/ VALORES

- 98% dos produtores de planta seca em Portugal são BIO – “marca” a aproveitar como fator promocional do produto Português.
- Reconhecimento externo relativamente ao interesse de algumas plantas produzidas em Portugal – origem valorizada. Criação de uma marca de Portugal ou Ibérica/EUROACE.
- Na Extremadura, a maioria das empresas instaladas também se encontra certificada na produção orgânica.
- Partilha de condições edafoclimáticas e de plantas (incluindo endemismos ibéricos), favoráveis a uma maior colaboração fronteiriça.
- Produtos em geral de elevada qualidade (há quem se pergunte se isso é bom, já que não se consegue vender de modo a compensar custos de produção), regida pelas boas práticas de produção estabelecidas internacionalmente.
- Condições de clima proporcionam antecipação e prolongamento de colheitas, face a outros países na Europa; são também muito favoráveis à produção de sementes.
- A partilha de condições de partida na EUROACE: pequena escala, produtos orgânicos, pouca organização, podem favorecer o desenvolvimento de soluções colaborativas (provavelmente mais difíceis em sectores tradicionais com maior dimensão económica e muito mais agentes).
- Procura crescente de produtos com ingredientes naturais por parte do consumidor final.
- Procura crescente de matéria-prima vegetal por parte da indústria: de saúde, cosmética, agroalimentar, etc.
- O mercado ibérico (final, indústria) é também crescente para as PAM e os produtos de PAM.
- Existência do CCPAM e experiência de algumas dinâmicas colaborativas, em projectos e organismos nacionais e internacionais, facilitadores de novos processos em cooperação (ex. EPAM, Provere, cluster europeu de cosmética, CEDDEM, EUROPAM).

Organizado por



Com o apoio de



Colaborado por



Inscrito na agenda de





COOP4PAM

Cooperar para crescer no sector das PAM

Cooperar para crecer en el sector de las PAM

Cooperate to grow in the AMP sector

28/09/2017 . 10h00

CEI - Centro de
Empresas Inovadoras
Castelo Branco - Portugal

IDEIAS/ SOLUÇÕES / PROPOSTAS DE ACÇÃO

- Apresentar uma proposta coletiva para a alteração de alguns critérios de financiamento – por exemplo, a possibilidade de se financiarem investimentos partilhados e também em equipamentos usados.
- Divulgar modelos de negócio alternativos ao mais comum, apoiando o produtor na sua implementação – diversificação de produções e de atividades, extensificação, eficiência, cooperação, etc... - conhecer/ visitar empresas noutros países.
- Aprofundar a articulação entre a investigação e as empresas.
- Selecionar 2 ou 3 espécies nas quais apostar fortemente – de montante a jusante, envolvendo investigação, disseminação, apoio técnico à produção, promoção.
- Criar/desenvolver organismo - que pode ser uma rede, por exemplo, com base no CCPAM - para desenvolver aquele trabalho, numa ligação permanente entre investigação e empresas (produção, transformação...) – exemplo do ITEIPMAI, em França.
- Desenvolver produtos com elevado valor acrescentado baseados em plantas produzidas localmente, sob uma marca comum.
- Desenvolver ações para uma maior ligação entre o sector produtor e o sector transformador, na fileira das PAM.
- Desenvolver ações para uma maior organização dos produtores.
- Realizar ações para o aumento da procura da produção local no consumidor final, nomeadamente “de proximidade” (ex. clubes de consumidores, “km zero”, etc.).
- Realizar estudos de mercados e criar mercado para plantas autóctones e seus extratos.
- Melhorar a transparência do mercado, com a criação de uma “montra” de preços, similar ao que existe noutros setores agroalimentares.
- Promover contratos anuais com um preço base por ano, que se adaptaria ao final da temporada.
- Atrair empresas transformadoras às regiões, o que incrementaria o preço aos produtores locais e incrementaria o mercado de PAM frescas.
- Fomentar as áreas emergentes, em convocatórias de financiamento transfronteiras de I+D+i, sempre que se encontrem em sectores prioritários das distintas RIS3.

COOPERAÇÃO TRANSFRONTEIRIÇA/ EUROPEIA

- Propostas anteriores podem beneficiar de uma dimensão transfronteiriça, nomeadamente o referido organismo de apoio transversal à inovação e sustentabilidade no sector das PAM.
- Verificar se, na ausência de dimensão da oferta nacional, uma OP transfronteiriça seria possível.
- Realizar ações de fortalecimento das relações entre empresas portuguesas e espanholas, nos dois lados da fronteira – visitas técnicas em conjunto, realização/ participação conjunta em eventos, encontros locais (por ex. metodologia e ferramentas EPAM).
- Fortalecimento das ligações com outras redes mediterrânicas e europeias no sector das PAM.
- Possibilidade de criar um Centro Transfronteiriço de Competências, de Conhecimento e Investigação em PAM.

NOTA:

Não foi possível abordar o tema em toda a sua amplitude, no tempo previsto. Seguem-se algumas notas do que foi dito pelos diversos participantes (18), sem que tudo resulte duma posição concertada (houve opiniões divergentes, em alguns dos assuntos abordados).

Organizado por



Com o apoio de



Colaborado por



Inscrito na agenda de

