



“Pera Rocha – Perspectivas para 2020 Adaptar a Produção aos desafios do Mercado”

**XX Congresso Nacional da Ordem dos Engenheiros
Engenharia 2020 uma estratégia para Portugal**

”
anp@perarocha.pt
www.perarocha.pt

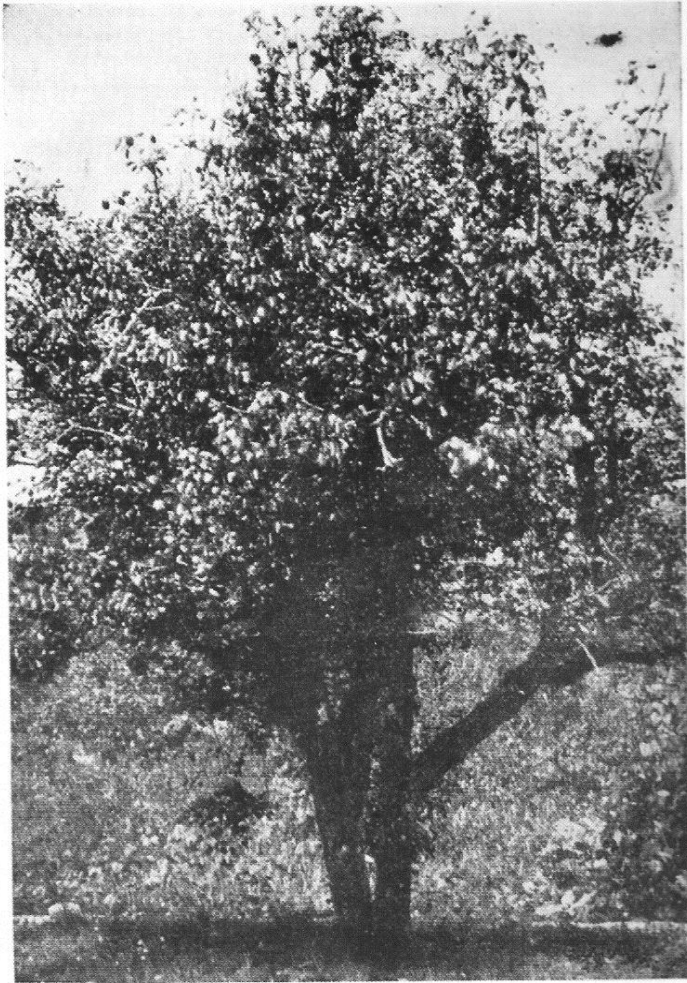
Armando Torres Paulo

17.Out.2014

Somos Diferentes

2.º CONGRESSO NACIONAL DE POMOLOGIA

413



Gray. 1 — Pereira «Rocha» mãe

a **árvore mãe**

Criámos um **Nome: Pericultor**

Um **Produto** (nosso): **Pera Rocha**

Uma **Região: Oeste**; um país **Portugal**

Uma **Associação: ANP**

Uma Pera com História

A origem da variedade “Rocha” remonta ao ano de 1836 e à vila de Sintra, onde terá sido casualmente obtida, a partir da semente, na fazenda do criador de cavalos Pedro António Rocha, cujo apelido inspirou a sua designação.

Da **árvore mãe**, foram produzidas as mais de 15 milhões de plantas que hoje produzem este fruto ímpar.

Nunca tendo sido seleccionada geneticamente, a Pera Rocha do Oeste manteve, ao longo dos anos, toda a sua “rusticidade”, i.e., todas as suas características e qualidade original que fazem dela uma variedade excepcional.

A Pera Rocha em números

- **Pomar:** 12.000 hectares; 220.000.000 Kg.
- **Nº de Pericultores:** 5.000.
- É o produto HF com maior saldo positivo na **balança comercial** com o exterior: > 20%.
- Está à venda em mais de **20 países**.
- **Portugal:** 5º maior produtor europeu de pera.
- **Emprego criado** no pomar e na central fruteira: 4.700 postos anuais = 9.000.000 horas trabalho.
- **Colheita:** 13 mil pessoas por dia.

Associação: 1



O que é a ANP



- Desde 1993 a organizar a produção de Pera.
- **Sócios:** 24 Centrais Fruteiras, Exportadores e Associações.
- **Representatividade:** 84% da produção é comercializada pelos seus sócios.




Principais Funções:

- Gestão da DOP *Pera Rocha do Oeste*;
- Promoção da Pera Rocha em Portugal e no Mundo (70 feiras e exposições, 29 no estrangeiro);

Espaço diálogo e concertação de estratégias da Produção;

- Criação e Divulgação do conhecimento sobre o pomar, o fruto e o mercado.

O Engenheiro na fileira da pera Rocha

- 
- 
- 
- **Em 1990** só havia 1 (um) engenheiro a apoiar as centrais fruteiras da pera Rocha. **Hoje** há mais de 80 (são 6 na minha organização de 30 pericultores);
 - É necessário programar com **as escolas de engenharia** acções de formação especializada para dar resposta às necessidades da fileira: A Pericultura de precisão precisa de engenheiros que dominem as tecnologias de ponta e as consigam introduzir no processo produtivo específico de cada organização;
 - A prescrição de fitofármacos deve ser (**obrigatoriamente**) feita pelo engenheiro;
 - O apoio às práticas de agricultura biológica e produção integrada tem de ser (**obrigatoriamente**) feito pelo engenheiro.

Presente: Factores que determinam o crescimento da Pera Rocha

- **Produto diferenciado** aos olhos do consumidor e do profissional: longo período comercial (10 a 12 meses/ano), longa vida de prateleira, fruto crocante, sabor, tradição, origem: Portugal
- **Empresários orientados para o mercado**
- **Forte aposta na inovação**, no apoio técnico, na absorção de tecnologia de países concorrentes
- **Utilização dos apoios comunitários**: positiva ao longo dos diversos QCA
- **Reinvestimento no sector dos lucros da actividade**, com a plantação de pomares modernos e a construção de centrais fruteiras de ponta
- **Massa crítica** (M. Porter: “não vale a pena apoiar quem não tem dimensão suficiente”)
- **Organização da fileira** em torno do produto e da região Oeste
- **Tudo começou com um reбуçado** que os empresários fizeram frutificar: um apoio às peras certificadas que eram exportadas 1/2 Milhão de €/campanha (em 1991/92)



Fizemos este percurso com o apoio de muitos . . . - Técnicos premiados

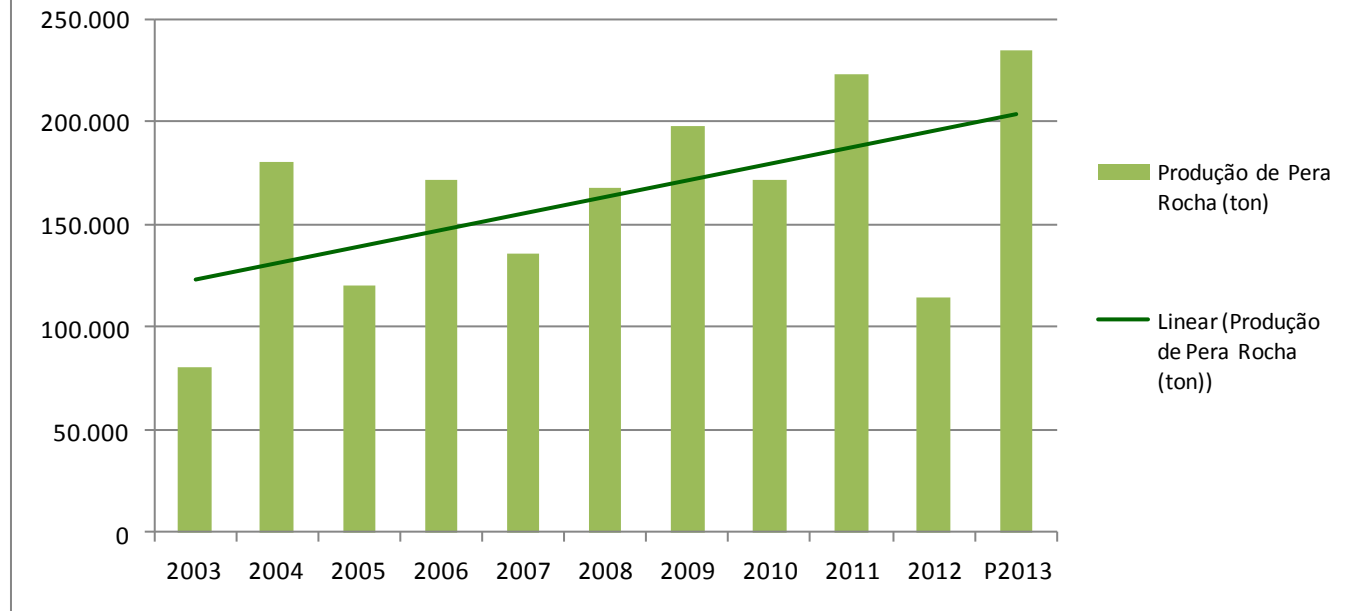


O nosso Futuro depende de:

- **Nós próprios** (essencialmente de nós próprios)
- **Condições de Produção** (climáticas e outras)
- **Políticas para a Agricultura** (nacionais e europeias)
- **Dos mercados** (e do conhecimento que dele temos)



Evidência de crescimento da produção de Pera Rocha



Programar a fileira para o Horizonte 2020

O que urge fazer? Adaptar a Produção aos desafios do Mercado !

Depois de tantos passos já dados:

- controlo das técnicas de produzir e conservar;
- criar de dimensão (somos o 5º maior produtor europeu) (com pomares e centrais fruteiras de qualidade superior);
- reconhecimento por parte dos consumidores e dos profissionais do sector, quanto ao valor da pera Rocha (como produto imprescindível nas suas mesas e nas suas lojas).

O Objectivo da Fileira para 2020 é a adaptação da Produção aos desafios do Mercado.

Como adaptar a Produção aos desafios do Mercado (1)?

Que grande(s) entrave(s) que é necessário ultrapassar?

- Uma das principais causas da nossa força (todos temos o mesmo produto em comum) é o principal factor limitante (é difícil diferenciarmo-nos uns dos outros).
- O nosso maior concorrente não é a pera belga, ou a italiana. O maior concorrente de cada operador é a pera Rocha do vizinho, que é igual à sua em tudo, excepto: i) no serviço que cada um lhe incorpora, quando serve o seu cliente, e ii) na capacidade de cada um para actuar no mercado.
- Não transformamos industrialmente as peras, como os homens do vinho fazem das uvas, ou os do queijo fazem do leite. E não temos garrafas para colocar rótulos/mensagens atraentes para o consumidor.

Como adaptar a Produção aos desafios do Mercado (3)?

Que grande(s) entrave(s) que é necessário ultrapassar?


A resposta parece-nos ser, que a melhor e talvez a única forma de dar novo rumo à Fileira é:

- **criar medidas ...**
- **... que orientem os empresários**
- **... para a cooperação**
- **... como forma de vencer nos mercados.**

Até, parece simples. De facto apenas existe um **grande** obstáculo a ultrapassar.

Como adaptar a Produção aos desafios do Mercado ⁽⁴⁾ ?

Instrumentos a utilizar

- 
- I. As Organizações de Produtores como peça angular dos apoios à Fileira HF;
 - II. Criação de mecanismos que suscitem Cooperação Empresarial entre organizações para atingir mercados;
 - III. Apoios apenas para quem tenha capacidade de os multiplicar;
 - IV. Obter e usar informação sobre a produção e mercado
 - V. Reforçar a capacidade negocial da Produção legislação de Boas Práticas Comerciais desde 2013
 - VI. Interprofissional como espaço de diálogo das diversas profissões em redor das F&L;
 - VII. Criar um espaço de diálogo IntraProfissional.

Perspectivas para 2020

Principais medidas do PDR, para as quais a fileira está atenta (1)



Quanto à OCM, a Pera Rocha é a mais atenta das fileiras HF.
Quanto ao QREN, a sua utilização tem sido mínima pela fileira.

Quanto ao investimento privado seremos um dos líderes.

- Medida 1. Inovação, Acção 1.1 Grupos Operacionais. Qualquer fileira organizada e com objectivos, considera esta medida como uma das mais importantes

- Exemplos: conservação em frio + cooperação empresarial para integração nos mercados + melhoria do material genético

- Medida 2. Conhecimento, Acção 2.1 Capacitação e Divulgação.

Os PDR's têm sido falhos na execução desta medida

- Formação para melhorar as competências dos agentes, satisfazendo as necessidades de conhecimento de Engenheiros e Pericultores

Perspectivas para 2020

Principais medidas do PDR, para as quais a fileira está atenta (2)



- Medida 3. Valorização da produção agrícola.
Já provámos saber multiplicar resultados e reinvestir lucros
 - Jovens / investimento na exploração / investimento em centrais
- Medida 5. Organização da produção
 - Organizações de Produtores como elemento estruturante da política agrícola nacional. (Os apoios às OP's de HF serão via OCM e não via PDR)
 - Organização Interprofissional da fileira, como ponte de diálogo entre produção e comércio
 - Cooperação empresarial entre organizações
- Medida 7. Agricultura e Recursos Naturais
 - Produção Integrada, como base sustentada de produzir quantidade que garanta o crescimento do pericultor, aliada à proteção do solo e da natureza e da segurança alimentar do consumidor.



O nosso Futuro depende de nós próprios !

- Criar novos mercados
- Consolidar mercados existentes
- Ter e usar informação credível dos mercados
- Dialogar com a Distribuição Organizada

País de Destino	Ano de Colheita							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brasil	9.970.463	9.448.579	6.081.341	19.005.682	20.405.395	38.461.172	19.778.226	38.633.615
Reino Unido	14.920.127	15.278.610	17.364.303	21.458.064	16.488.468	14.737.980	13.669.566	18.695.727
França	10.262.777	8.503.996	11.835.172	19.713.735	11.490.770	10.136.216	9.358.158	17.490.604
Fed. Russa	574.583	2.868.753	2.289.174	4.305.246	4.728.559	5.036.619	2.467.199	6.390.316
Irlanda	3.867.708	2.831.334	2.825.889	4.058.190	2.248.559	1.798.034	2.219.592	2.952.042
Polónia	700.272	1.168.761	1.567.645	2.540.581	3.056.142	1.250.981	692.336	3.547.312
Alemanha	110.476	368.804	962.485	2.076.544	2.401.601	2.860.612	1.296.408	2.241.117
Holanda	2.410.249	1.340.421	2.186.104	1.777.510	1.624.093	2.060.522	440.350	81.568
Espanha	956.168	1.260.994	731.843	2.680.823	981.183	2.857.115	227.908	1.287.718
Marrocos						589.326	2.310.061	7.356.612
Canadá	647.621	391.900	254.380	337.976	421.366	121.379	190.142	372.509
Outros Destinos	700.006	480.085	510.353	2.024.552	1.041.830	2.685.454	403.655	39.705.526
Total Exportado	35.149.987	34.493.658	40.527.348	60.973.221	44.482.571	44.134.238	33.275.375	100.121.051
Produção Associados	90.000.000	77.371.000	95.480.000	130.295.000	114.736.000	167.479.000	92.821.000	160.983.000
% Exportada	39%	45%	42%	47%	39%	26%	36%	62%



Como aplicar a outras fileiras e à própria Pera Rocha (1)

O que terá motivado o Sr. Presidente
do Conselho Nacional de Engenharia Agronómica,
Engº Pedro Castro Rego
a convidar a pera Rocha para estar neste Congresso?

- Para mostrar o nosso exemplo a outros?

ou,

- Para desafiar a Fileira da Pera Rocha, a ir mais longe,
com os apoios da UE, e
com o contributo dos engenheiros e da sua Ordem?



“Princípios a seguir” (para ir mais longe):

1. **“Criar” uma história para o produto** ... para promover a unidade do grupo, e a auto-estima dos agentes ... combatendo o “bota-abaixo”;

2. **Mobilizar os melhores** ... para que sejam a locomotiva;

3. **Cativar** agentes do saber e do construir ... o **Engenheiro é uma ferramenta** para o processo de construção;

4. **Traçar um rumo** ... que passa obrigatoriamente pelo mercado... para **atingir o objectivo** (criação de riqueza para o empresário + sustentabilidade regional: emprego, prosperidade social, preservação da ruralidade do território);

5. **Conciliar** ... os resultados individuais de cada um, com os interesses da fileira;

6. Contratualizar e **cumprir compromissos** ... para atingir **metas**;

7. **Proceder a ajustamentos** ... de modo a **incorporar** novos **agentes**, e aumentar a capacidade de absorver **inovação**;

8. **Promover, promover, promover** ... o produto e o esforço dos agentes envolvidos;

9. **Decidir e avançar**. Não basta querer ... **também é preciso fazer**.



**Uma Rocha
que nos une**



**... adaptar a Produção aos
desafios do Mercado**