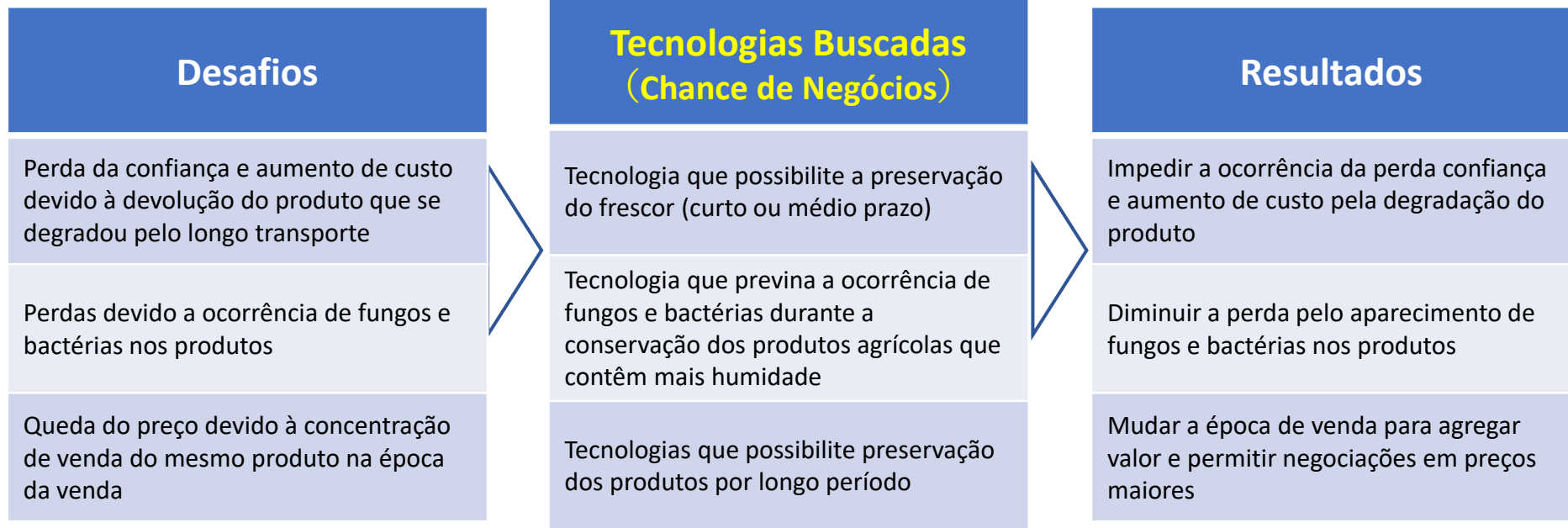


1. Conceituação dos Negócios 【Manutenção do frescor】

Cenário

Devido a sua grande extensão, na América do Sul é comum o transporte ser de longa distância, as vezes chegando a passar de 4 mil Km. Apesar de utilizar caminhões refrigerados, a manutenção da qualidade e frescor possui muitos desafios. Ainda há o problema de fungos e bactérias, além da queda de preço no momento da venda.

- < Principais Produtos >
- Verduras (Brócolis, Couve-Flor, Verduras Cortadas etc.)
 - Frutas (Uvas, Mangas, Morangos, Frutas Cítricas etc.)
 - Tapioca (Fécula de Mandioca)



Negociações Possíveis

- Exportação de embalagens que mantêm o frescor dos produtos agrícolas
- Exportação de embalagens que impedem a ocorrência de fungos e bactérias etc.

【Realidades e Desafios Específicos】

Produtos Alvo	Desafios Atuais	Planos de Solução
• Manga, Uva, Morango	• A manga tem grande produção de gás etileno, fazendo com que sua validade seja curta mesmo armazenada em temperatura propícia	• Introduzir máquinas e materiais que mantenha o frescor do produto
• Brócolis e Couve-Flor	• No Brasil Brócolis e Couve-Flor são produzidos na região sul e levadas à Salvador, percorrendo 4mil Km de estrada. Por ser produto bastante sensível ao calor, o desafio é manter a qualidade e o frescor do produto	• Criar laços com empresa japonesa que possui tecnologia inovadora em embalagens
• Saldas prontas por atacado e varejo	• Se importava embalagens de manutenção do frescor de Israel, porém o custo é alto e o transporte é demorado	• Testar produtos japoneses para averiguar possibilidade de implantação na entidade local
• Uvas	• Manutenção do frescor das uvas para exportação (Parte das exportações à Europa têm valor diminuído por estar em estado avançado de maturação)	• Averiguar o uso do filme de manutenção do frescor
• Tomate, Alface, Cenoura, Abobrinha e Repolho	• Após a colheita, os produtos são transportados em caminhões refrigerados e entregues direto aos mercados. Porém, por não possuírem câmara fria, a validade de venda é de 3 dias. Por contrato, o ônus da venda é nossa e no geral 30%, ou no pior dos casos 50%, dos produtos são devolvidos	• Não é fácil instalar câmara fria em supermercados. É necessário tomar alguma medida para aumentar a durabilidade do produto
• Frutas Cítricas	• A época de venda dos produtos se concentra, causando queda de preço. Deseja alterar a época de venda, mas não possui estruturas de refrigeração o suficiente	• Introduzir tecnologias/materiais capazes de alterar a época de venda, mesmo com estruturas de refrigeração precária
• Morangos	• No Paraguai, há falta de tecnologia para manter a qualidade e o frescor dos morangos	• Utilizar embalagens para manter o frescor dos morangos
• Tapioca	• Apareceram fungos e bactérias no interior do pacote, resultando em devolução pelos clientes	• Utilização de pacotes que previne o surgimento de fungos e bactérias
	• Custos decorrentes da devolução, além da perda da confiabilidade da Cooperativa	

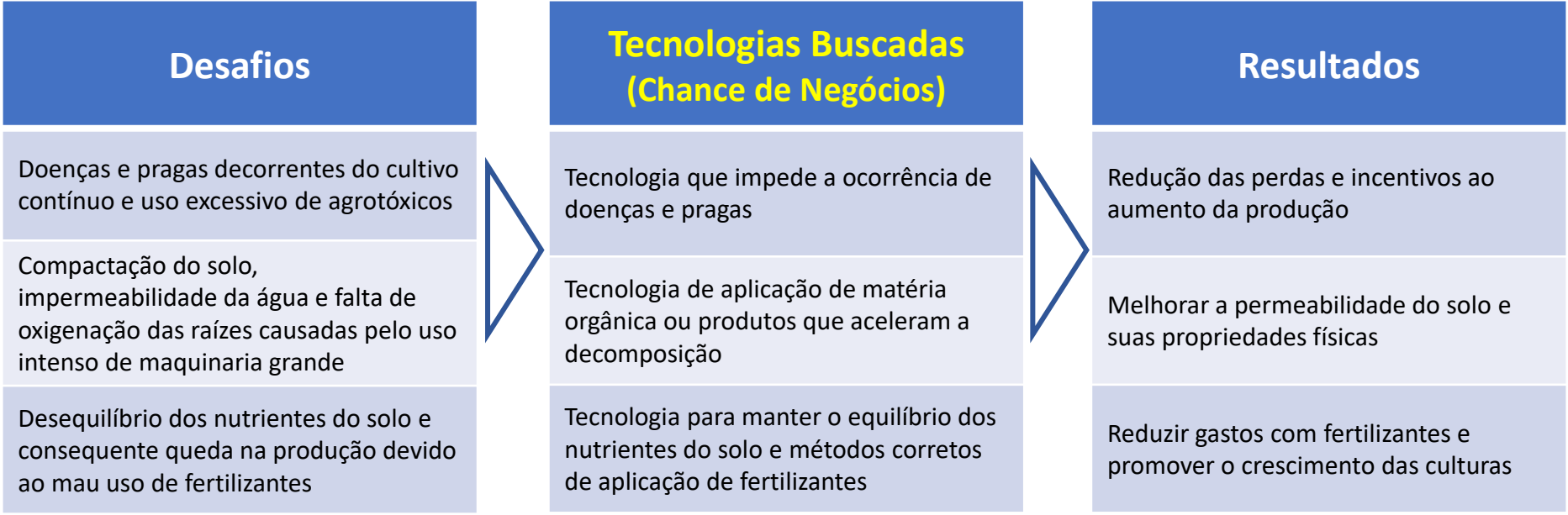
2. Conceituação dos Negócios 【Melhoria do Solo】

Cenário

Ocorrência de nematoides, doenças e pragas causadas pelo cultivo contínuo e uso excessivo de agrotóxicos.
No Brasil, com o aumento do interesse na proteção ambiental houve aumento das restrições do governo, sendo necessário diminuir a aplicação de adubos químicos e agrotóxicos.

< Principais Produtos >

- Verduras
- Frutas
- Grãos



Negociações Possíveis

- Produtos que melhoram o crescimento, impede doenças e pragas e melhora as propriedades do solo
- Aditivos orgânica ou produtos que ajudem a decomposição das matérias orgânicas
- Melhoradores de solo que têm efeito de prover o equilíbrio nutricional do solo

【Realidades e Desafios Específicos】

Produtos Alvo	Desafios Atuais	Planos de Solução
• Grãos (Soja, Trigo, Milho, Arroz etc.)	• Ocorrência de nematoides, doenças e pragas, consequentes da falta de uso de matérias orgânicas, causando o empobrecimento do solo e a consequente diminuição da produtividade	• Testar produtos que estimula o crescimento. Também tem efeito inibidor de doenças e pragas, diminuindo gastos com agrotóxicos
• Tomate, Pepino, Pimenta, Repolho	• Desequilíbrio dos nutrientes devido ao uso costumeiro de fertilizantes químicos, diminuindo a produtividade do solo	• Melhorar a absorção dos nutrientes do solo com a aplicação de melhoradores de solo, aumentando a produtividade e ao mesmo tempo diminuindo a quantidade de fertilizantes
• Grãos (Soja, Trigo, Milho, Arroz etc.)	• O uso excessivo de maquinaria pesada nas lavouras causando compactação do solo, impermeabilizando e impedindo a respiração das raízes e consequente má enraizamento	• Melhorar a qualidade do solo com a aplicação de matéria orgânica

3. Conceituação dos Negócios 【Melhorar a eficiência dos trabalhos agrícolas】

Cenário

Apesar da América do Sul ser grande produtora de grãos em latifúndios, há muitos agricultores que produzem frutas e verduras, realizando os trabalhos de semeio, poda e colheita de forma manual. Assim, a queda no preço dos produtos e o aumento do preço da mão de obra está aumentando os ônus dos agricultor

< Principais Produtos >

- Verduras
- Frutas

Desafios

- Alto custo da mão de obra devido aos trabalhos da produção de frutas e verduras que ainda são manuais
- Os trabalhos pós colheita, tais como embalagem, também são manuais, aumentando o custo e diminuindo a eficiência
- As tesouras usadas na seleção e colheita das uvas são pesadas e quebram com pouco tempo de uso

Tecnologias Buscadas (Chance de Negócios)

- Seleção de maquinas de pequeno porte, próprias para uso em área de relevo variado
- Mecanização dos trabalhos pós colheita, por exemplo com empacotadoras
- Tesouras para uvas leves e de fácil manuseio

Resultados

- Mecanização dos trabalhos agrícolas para redução do custo de mão de obra
- Implantação de empacotadoras e outras máquinas em tamanho adequado para melhorar a eficiência dos trabalhos
- Usar instrumentos de fácil manuseio para mulheres, melhorando a eficiência nos trabalhos de seleção dos frutos e colheita

Negociações Possíveis

- Máquinas de plantio de verduras
- Empacotadoras e outras máquinas para trabalhos pós colheita
- Tesouras de boa qualidade para melhorar a eficiência de trabalho

【Realidades e Desafios Específicos】

Produtos Alvo	Desafios Atuais	Planos de Solução
<ul style="list-style-type: none"> • Verduras (Repolho, Brócolis, Couve-Flor) 	<ul style="list-style-type: none"> • Lavouras em relevo ondulado que dificulta a entrada de maquinaria pesada 	<ul style="list-style-type: none"> • Introdução de maquinaria de pequeno porte
<ul style="list-style-type: none"> • Verduras (Repolho, Brócolis, Couve-Flor) 	<ul style="list-style-type: none"> • Com os trabalhos como plantio das verduras sendo feitas manualmente, o aumento com o custo da mão de obra é um peso para a administração das finanças 	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanização dos trabalhos para melhorar a eficiência de produção
<ul style="list-style-type: none"> • Verduras (Repolho, Brócolis, Couve-Flor) 	<ul style="list-style-type: none"> • Como os serviços são feitos manualmente, há uma variação no crescimento, resultando em produtos fora do padrão, podendo chegar em até 30% da colheita. Os clientes, tais como supermercados não aceitam estes produtos, causando perda e conseqüente aumento de custo 	<ul style="list-style-type: none"> • Mecanizar o plantio para diminuir a variação causada pelo plantio manual, reduzindo os casos de produtos fora do padrão
<ul style="list-style-type: none"> • Verduras e Frutas (Repolho, Brócolis, Couve-Flor, Verduras Cortadas, Uva) 	<ul style="list-style-type: none"> • Serviços como embalagem também é dependente do trabalho manual, sendo motivo de aumento de custos 	<ul style="list-style-type: none"> • Implantação de máquinas como empacotadoras, para melhorar a eficiência do trabalho pós colheita
<ul style="list-style-type: none"> • Frutas (Uvas) 	<ul style="list-style-type: none"> • As tesouras vendidas no país (de seleção de frutos e flores) são baratas. Porém são pesadas e podem quebrar após uma temporada de colheita. Mais da metade de quem realiza os serviços são mulheres, motivo pelo qual tesouras leves e de melhor corte aumentaria a eficiência da produção 	<ul style="list-style-type: none"> • Introduzir instrumentos leves e de fácil manuseio

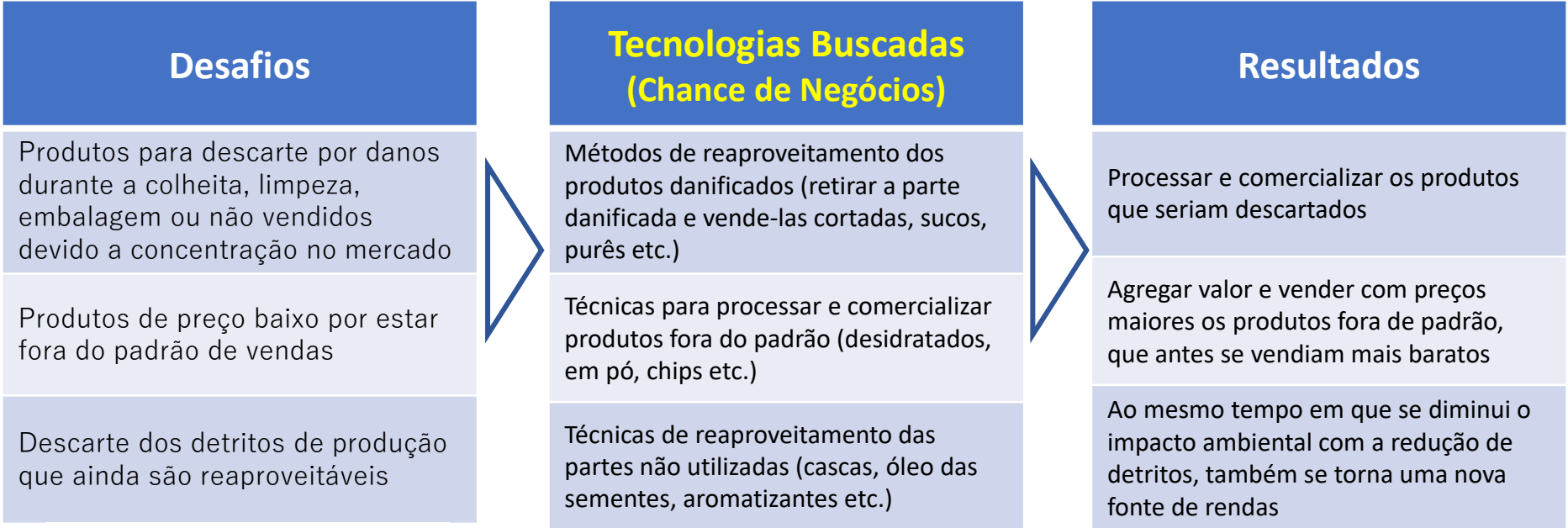
4. Conceituação dos Negócios 【Aproveitamento dos produtos fora do padrão】

Cenário

Na América do Sul, durante os processos de limpeza, embalagem e outros ocorre a perda por produtos danificados durante o processo, devido a produção em larga escala e a falta de cuidado com o manuseio. Além dos casos de perda pela não venda em razão da concentração de produto no mercado. Visando aumentar as fontes de renda, os métodos de aproveitamento dos produtos fora do padrão está sendo muito requisitado.

< Principais Produtos >

- Verduras
- Frutas



Negociações Possíveis

- Máquinas de processamento (corte, desidratação, extração de sucos e óleos etc.)

【Realidades e Desafios Específicos】

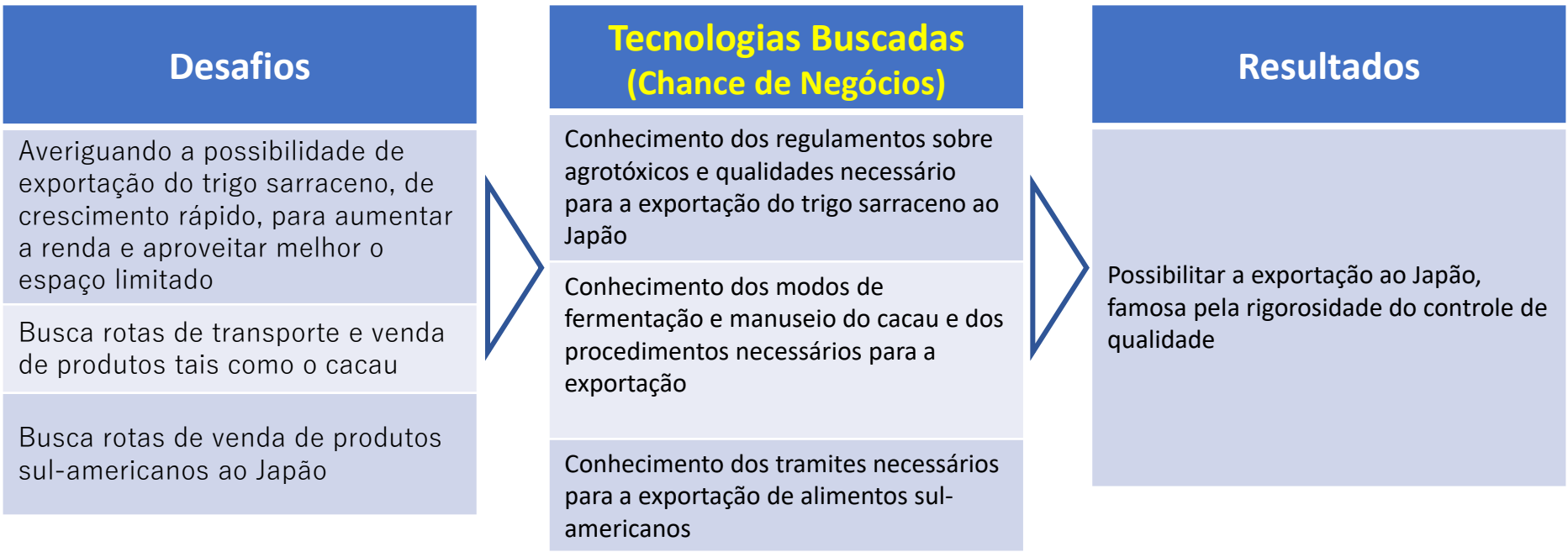
Produtos Alvo	Desafios Atuais	Planos de Solução
• Banana	• Danos causados durante a colheita, limpeza e embalagem desvaloriza o produto, devendo ser descartado	• Introduzir máquina de desidratação para aproveitar as bananas danificadas
• Tomate	• A concentração da época de colheita do tomate causa saturação no mercado e consequente perda	• Desidratar ou pulverizar os tomates descartados para buscar novos mercados
• Maçã	• Cerca de 10% da produção da maçã é perdida por ser fora do padrão ou por danos causados até o momento da venda	• Processar as maçãs fora do padrão (ex.: chips) e vendê-las com valor agregado

5. Conceituação dos Negócios 【Exportação de produtos agrícolas e derivados ao Japão】

Cenário

As cooperativas Nikkei da América do Sul têm grande interesse em exportar seus produtos ao Japão. Porém, quesitos como aparência e outros precisam ser resolvidos para que isso seja possível. Aqui veremos alguns casos de exportação que já ocorriam antes, além dos produtos que as entidades participantes deste projeto desejam exportar.

- < Principais Produtos >
- Grãos diversos (ex.: Trigo Sarraceno)
 - Frutas
 - Sementes de Cacau
 - Bebidas (Café, Chá, Vinhos)



Negociações Possíveis

- Exportação de matéria prima e alimentos produzidos na América do Sul

【Realidades e Desafios Específicos】

Produtos Alvo	Desafios Atuais	Planos de Solução
• Sementes de Cacau	• Deseja aumentar as rotas de venda e transporte do cacau	• Entrar em contato com compradores japoneses e pesquisar a respeito das qualidades desejadas no Japão
• Trigo Sarraceno	• O aumento do preço das terras e a diminuição da produtividade criou a necessidade de aproveitar melhor as terras. Atualmente trabalha com duas safras anuais. Busca aumentar as chances de lucro incorporando uma 3ª safra. Para aumentar o número de safras, sem grandes alterações nas safras atuais é necessário que a cultura seja de crescimento rápido e o trigo sarraceno cumpre com isso. Planeja pô-lo em prática pelo baixo custo, rápida colheita e mecanização.	• Escolher a melhor espécie para o mercado japonês, estabelecer meios de produção, cumprir com quesitos de inseticidas residuais. Além de estabelecer padrões aceitáveis no Japão