



2BIC | Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva | **SEBRAE**

PRODUÇÃO DE MORANGO NA BAHIA

JUNHO | 2017

A principal região produtora de morango no estado da Bahia é a Chapada Diamantina, com destaque para os municípios Barra da Estiva, Morro do Chapéu e Ibicoara. A Chapada possui uma altitude que favorece o morango porque está entre 800 e 1,2 mil metros em relação ao nível do mar. A região tem o objetivo de atuar como uma das principais produtoras de morango no Nordeste, e conta com o apoio de diversas instituições, como a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), o Sebrae, dentre outras.



PONTOS **FORTES**

- Localização geográfica favorável à produção;
- Retorno financeiro rápido;
- Baixo custo de investimento.

PONTOS **FRACOS**

- Falta de mão de obra qualificada;
- Poder de barganha baixo no mercado, principalmente quando o agricultor atua de forma individual.

OPORTUNIDADES

- Possibilidade de criação de produtos derivados da fruta;
- Vendas para o governo por meio de licitações;
- Produção de morangos orgânicos e semi-hidropônicos;
- Alternativas agroecológicas de combate às pragas.

AMEAÇAS

- Perda do poder de compra dos consumidores;
- Fechamento de pontos de venda, em virtude da instabilidade econômica do país.



FATORES DE SUCESSO



Adequar técnicas de cultivo às novas necessidades do mercado, como a produção de morangos orgânicos;



Diminuir as perdas no processo produtivo, como congelar o produto *in natura* para aumentar o prazo de validade da fruta;



Melhorar a qualidade final do produto, controlando as pragas e doenças de forma natural;



Oferecer diversos canais de comercialização, como feiras, venda direta e terceirizada;



Conhecer o mercado e seus concorrentes, como eles operam, como são feitas as transações e quais são as formas de pagamento que oferecem. Isso pode dar vantagem competitiva ao produtor que diferencia seu produto ou serviço da concorrência.

AÇÕES RECOMENDADAS



ASSOCIATIVISMO



Participe de associações e cooperativas com o objetivo de aumentar o poder de barganha com fornecedores;

**COMPRA
PÚBLICAS**



Busque novos canais de comercialização como, por exemplo, as compras públicas;

FEIRAS



Participe de feiras e eventos que ajudem a divulgar a fruta da região;

PADRONIZAÇÃO



Uniformização e embalagem adequada possibilita identificar os produtos por padrões pré-estabelecidos e destacá-los em grupo, classe e tipo. Isso traz muitas vantagens: melhora a apresentação da mercadoria, diversifica a oferta aos consumidores, reduz as perdas de comercialização, proporciona mais credibilidade ao produto, dentre outras.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)