

# Ajudar a criar valor no setor

O setor agroalimentar está num período de grandes desafios. A CONSULAI, enquanto maior empresa de consultoria no setor, ajuda os seus clientes a prepararem-se para explorar e aproveitar as oportunidades que estes desafios irão originar. Esta entrevista resume uma conversa que tivemos recentemente com o Eng. Pedro Santos, Diretor Geral da CONSULAI, sobre a estratégia de desenvolvimento da empresa.



**Nos últimos tempos, a opinião pública nacional passou a ver os setores produtivos com outros olhos. Que oportunidades podem resultar daí para o setor e como podem ser captadas?**

É um facto que os holofotes do mediatismo estão virados para o nosso setor. As oportunidades que daí advêm são muitas (curiosidade de consumidores, interesse de investidores, ...), mas é preciso ter uma resposta consistente às novas solicitações. Hoje em dia, os nossos agricultores produzem bem, produzem com qualidade, mas muitas vezes ficam com uma parcela pequena do valor. Porquê? Em grande parte dos casos por falta de escala, por falta de diferenciação, por falta de capacitação ou por falta de estratégia. É um problema clássico em Portugal e não é exclusivo do nosso setor.

**Como é que uma empresa de consultoria como a CONSULAI pode ajudar a captar mais valor para as empresas do setor?**

De várias formas, mas sempre em parceria com quem está no terreno. Ao longo dos últimos anos fomos construindo um corpo técnico jovem, competente, inovador e empreendedor, que tem tido a capacidade de ajudar a criar projetos, ajudar a criar produtos, ajudar a implementar ideias inovadoras, a motivar equipas e a apoiar o crescimento das organizações. Procuramos ter uma resposta muito completa de serviços que possam construir soluções diferenciadoras para clientes únicos com todas as suas especificidades. Felizmente, temos conseguido!

**Mas o desafio do setor passa por abordar mercados internacionais e consumidores com hábitos diferentes. Como é que uma empresa do setor se pode preparar para isso?**

O mundo está a mudar, e muito rapidamente. Não podemos esquecer que vivemos num cenário de crescimento demográfico a nível mundial, de modificações nos padrões de consumo, de desenvolvimento tecnológico acelerado e de alterações climáticas com impactos na sustentabilidade dos recursos naturais. Mas tudo isso só reforça a importância estratégica dos setores da produção agrícola e florestal e da transformação agroindustrial e alimentar. A abordagem a mercados de exportação passa necessariamente por perceber o consumidor local, conhecer as tendências de consumo nesse mercado, identificar o segmento de mercado que pretendemos abordar e escolher as parcerias estratégicas mais adequadas. Nós fazemos a nossa parte para ajudar da melhor forma possível. Estudamos os mercados, apresentamos parceiros e soluções de financiamento e ajudamos a desenhar uma estratégia. Obviamente que também é preciso ter sorte, e a sorte, como bem sabemos, dá mesmo muito trabalho.



**CONSULAI**  
www.consulai.com



## Na natureza do seu negócio.





Consultoria em: Agricultura · Agroindústria · Agroalimentar · Desenvolvimento rural · Floresta · Desenvolvimento sustentável · Inovação

T (+351) 213 629 553 F (+351) 213 621 091 E [consulai@consulai.com](mailto:consulai@consulai.com) FB [www.facebook.com/Consulai](https://www.facebook.com/Consulai)