

MANUÁL HOSI EMPREENDEDÓR

SETÓR AGRÍKOLA IHA TIMOR-LESTE



Publikasaun ne'e produs ho apoiu husi União Europeia no Cooperação Portuguesa liu husi Programa "Asistencia tecnica no Haforsa Kompetensia HASATIL nian no Organisazaun Sociedade Sivil ba Dezenvolvimentu Rural iha Timor Leste" (FED/2012/284-340). HASATIL iha responsabilidade eksklusivu ba konteudus ne'e no mos labele, iha kasu ruma, konsidera nu'udar expresaun ba posisaun União Europeia.

Ho financiamento husi:



Koordenasaun:



Parseirus:



Asosiadu:



MANUÁL HOSI EMPREENDEDÓR

SETÓR AGRÍKOLA IHA TIMOR-LESTE



Fixa Teknika

Autór: Ana Sena

João Santa Bárbara

Marta Cudell

Marta Sepúlveda

Simão Latino Tavares

Ho apoiu husi Leonor Queiroz e Mello

Design Capa: Nuno Costa

Tradusaun: HASATIL

KONTEÚDU SIRA

KONTEÚDU SIRA	4
ENKUADRAMENTU	5
1. IDEIA NEGÓSIU NIAN.....	6
1.1 OPORTUNIDADE SIRA IHA MERKADU	6
1.2 KRIATIVIDADE.....	7
1.3 VIABILIDADE NO RENTABILIDADE	9
2. PRODUTU	10
3. MERKADU NO KONKORRENTE SIRA	12
3.1 ANÁLIZE KONA-BA MERKADU	12
3.2 KLIENTE SIRA.....	12
3.3 KONKORRENTE SIRA.....	13
3.4 FORNESEDÓR SIRA.....	14
4. PROMOSAUN	16
4.1 SAIDA MAKI PROMOSAUN?	16
4.2 HALO PROMOSAUN BA SAIDA?.....	16
5. FOLIN, RESEITA NO HETAN FUNAN	22
5.1 KUSTU SIRA.....	22
5.2 RESEITA SIRA.....	24
5.3 HETAN FUNAN.....	27
6. REJISTU FINANSEIRU	28
7. FINANSIAMENTU.....	30
8. OPORTUNIDADE MERKADU NIAN IHA SETÓR AGRÍKOLA IHA TIMOR-LESTE	33
8.1 Kadeia merkadu nian.....	33
8.2 Karaterizasaun Agronómika.....	34
8.3 Karaterizasaun Agro-Industriál	34
8.4 Karakterizasaun Finanseira.....	35
8.5 Karakterizasaun ba Komersializasaun	36
8.6 Selesaun ba opsaun merkadu nian ne'ebé atrativu liu bazeia ba opiniaun tékniku no agrikultór sira-nian	37
8.7 Estratéjia marketing	37
9. KONTAKTU SIRA	38

ENKUADRAMENTU

Manuál hosi Empreendedór nia objetivu prinsipál mak formasaun ba Jestaun. Dezenvolve manuál ida-ne'e ba ema hotu ne'ebé maka hakarak hahú halo negósiu ki'ik sira, liu-liu ba setór agrikultura iha Timor-Leste. Introdús, ho maneira ne'ebé simples no prátika, aspetu báziku no prinsipál balun kona-ba jestaun di'ak iha negósiu. Manuál ida ne'e sei sai hanesan matadalan ida di'ak, ho kapitulu 8, atu ajuda no fasilita buka informasaun bainhira hakarak konsulta manuál ida-ne'e.

1. IDEIA NEGÓSIU NIAN

Oinsá hetan ideia ba negósiu foun?

Atu hahú halo negósiu ida importante liu maka hahú iha ideia balun. Prosesu ida ne'e sei facil liu no la'o di'ak, karik ita haree ba aspetu hirak tuir mai ne'e:

1. Identifika oportunidade iha merkadu;
2. Kriatividade;
3. Hanoin took karik viavel no rentavel.

1.1 OPORTUNIDADE SIRA IHA MERKADU

Identifika oportunidade iha merkadu katak ita presiza haree hodi buka hatene saida maka sei falta iha merkadu ka saida maka iha ona iha merkadu maibé presiza hadi'a.

Ema hotu sosa produktu ka servisu atu satisfás nesesidade no dezeju oi-oin. Iha nesesidade ho tipu oi-oin, ne'ebé ita sei haree iha manuál ida-ne'e:

- **Primária:** “esensial” – hanesan alimentasaun, vestuáriu, saúde, hela fatin, nst.;
- **Sekundária:** “nesesária” – servisu, asesu ba eletridade, rede telemovel, transporte públiku, lee livru, nst;
- **Tersiária:** “supérflu, luxu” – hanesan kareta, viajen, osan mean, nst.

Bainhira ita komprende nesesidade no dezeju hosi ema hirak ne'ebé iha ita-nia sorin-sorin ne'e fácil liu atu foti desizaun kona-ba produktu ka servisu hirak-ne'ebé maka bele fa'an no fornese.

Importante maka haree ba buat ne'ebé iha ona no koko atu haree oportunidade merkadu nian.

Oportunidade hirak ne'e mosu bainhira ita halo análise ne'ebé di'ak kona-ba nesesidade sira no dezeju ne'ebé ema iha no ne'ebé merkadu atual la hatan. Hafoin hosi análise ida-ne'e – ne'ebé dehan mai ita kona-ba buat ne'ebé falta no buat ne'ebé falta ba sé – Importante maka bele komprende kona-ba aspetu tolu tuir mai:

- Ba produktu ka servisu hirak-ne'ebé iha hela mak ita bele aumenta valór (liu hosi kriadividade);
- Produktu ka servisu saida maka merkadu oferese ona, maibé seidak ho kuantidade suficiente (amumenta kuantidade ne'ebé merkadu oferese ona);
- No produktu ka servisu foun hirak-ne'ebé bele prodús (inovasaun), tuir ita-nia kontestu.

Importante atu komprende katak di'ak liu prodús buat ne'ebé fa'an, duké fa'an buat ne'ebé ema prodús. Ne'e signifika katak di'ak liu prodús buat ne'ebé ema *presiza* ka *dezeja* atu sosa no la'ós naran prodús buat arbiru ida depois hein atu ema sosa. Hanesan ne'e, importante liu iha ideia hodi halo negósiu liuhosi análise ne'ebé di'ak kona-ba nesesidade no dezeju hosi ita-nia kliente potenciál sira.

1.2 KRIATIVIDADE

Hafoin hosi identifika oportunidade merkadu nian ne'ebé iha no produktu ne'ebé maka viavel liu iha kontestu ne'ebé maka ita iha ba no tuir ita-nia kapasidade, ita presiza kriadividade atu ita bele hala'o negósiu ne'ebé ita hakarak dezenvolve ho di'ak. Se nune'e, ita tenke komprende definisaun hosi kriadividade ho maneira rua hanesan tuir mai ne'e:

- Hanesan **kriasaun ba produktu ka servisu foun** ne'ebé maka merkadu seidak iha, maibé produktu ka servisu ne'ebé hatán ba ema nia nesesidade no dezeju;
- Ka hanesan **aumenta valór** ba valór ida ne'ebé iha ona (valór ne'ebé aumenta ba produktu ka servisu).

Agora mai ita haree ezemplu hosi maneira hodi komprende kriadividade, ne'ebé fó uluk ona:

Ezemplu ba valór ne'ebé aumenta iha produktu ida:

Ananás no haas ne'e produktu ne'ebé ema gosta tebes maibé produktu ne'ebé bele iha de'it iha tempu balun nia laran. Bainhira hamaran ai-fuan hirak ne'e, ne'e ita aumenta valór ba produktu hodi nune'e bele konserva no uza durante tempu naruk liu tan.

Ezemplu seluk maka aumenta valór ba ai-farina. Porezemplu ai-farina ne'e bele transforma sai fariña, tapioka, nst.



Transformasaun hosi – ai-farina, fariña hosi ai-farina no tapioka

Ezemplu harii servisu foun:

Iha Oekuse iha servisu dulas hare ne'ebé movel. Iha empreendedór ida ne'ebé bá to'o nia kliente sira-nia fatin hotu ho mákina dulas hare nian ne'e.



Servisu movel foun kona-ba dulas hare kulit

Ezemplu seluk bele hanesan prodús foos mean, ne'ebé espesífiku husi distritu balun iha Timor-Leste. Tanba foos ne'ebé ema konsumu barak liu maka foos mutin, ne'ebé importa hosi rai-liur, produsaun ba foos mean hamosu diferença ho foos ne'ebé mai hosi liur.



Foos mean



Foos mutin

1.3 VIABILIDADE NO RENTABILIDADE

Bainhira ita hatene ona kona-ba importánsia hosi kriadividade atu hahú ka dezenvolve negósiu ida, presiza fó atensaun mós ba konseitu rua ne'ebé esensiál atu ita bele hatene katak negósiu ida ne'e sei la'ó di'ak ka lae?.

a) VIAVEL - “Ha’u konsege halo ka lae?”

Atu hatene katak negósiu ida viavel signifika koko atu hatene kondisaun saida maka bele atu hala’o negósiu. Atu fasilita hatene ne’e iha pontu oi-oin ne'ebé maka di'ak hodi hanoin no hatán, atu oinsá maka bele hetan konkluzaun finál – **viavel ka lae?**

- Asesu ba matéria-prima ne’e fasil ka difisil? (fini, bee atu hodi rega, ...)
- Asesu ba materiál no ekipamentu (kanuru-suru-rai, enxada no utensíliu seluk hosi agrikultura, mákina, tratór, ...)
- Presiza ema ruma atu servisu ho ha’u – empregadu?
- Ne’e negósiu legál ida ka lae?
- Kulturalmente viável ka lae? – Negósiu ida ne'ebé ha’u hanoin comunidade iha fatin ne'ebé ha’u hela ba bele kompriende sala? Sei kontra ábitu balun ka kostume povu nian?
- Fasilidade ba transformasaun produktu finál – Prosesu hahú hosi kedas produsaun to’o fa’an produktu ne'ebé hanoin atu hahú fa’an ne’e komplikadu ka lae? Depende ba fatór esternu oi-oin ka depende liu ba ha’u-nia servisu?

b) RENTAVEL - “Hetan funan?”

Atu hatene katak negósiu ida rentável ka lae signifika hatene katak ho esforsu, servisu no folin ne'ebé nesesáriu atu negósiu hala’o ita hetan funan ka lae. Atu hatene kona-ba ida-ne’e ita tenke koko prevé ita-nia negósiu nia futuru ida oinsá. Se nune’e, ita tenke sai realista ba ita-nia previzaun atu koko katak buat ida ne'ebé ita hanoin ne’e maka *realidade* duni iha negósiu. Kona-ba ida-ne’e iha feramenta rua ne'ebé importante tebes:

- Planeamentu ba reseita no kustu;
- Kontabilizasaun ba investimentu inisiál ho mákina, fatin, ...

2. PRODUTU

Importante tebes atu ita hatene katak produktu ida bele *sasán* ka *servisu*.

Karik ha'u iha loja agrikultura:

ha'u-nia **negósiu** → **FA'AN** input ba agrikultura

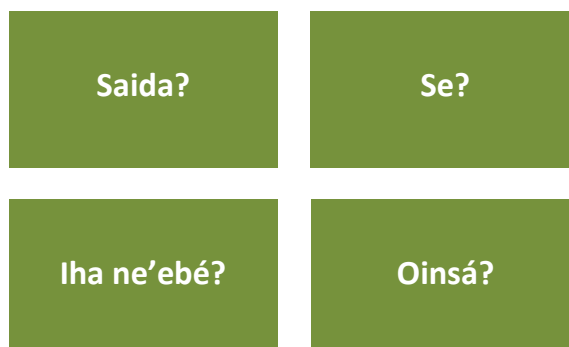
ha'u-nia **produktu** → **FINI, ENXADA, KATANA, PULVERIZADÓR (sasán)**

Karik ha'u iha mákina dulas hare ida:

ha'u-nia **negósiu** → **DULAS** hare

ha'u-nia **produktu** → **FOOS MOOS (servisu)**

Presiza hatene atu hatán ba pergunta balun kona-ba buat ne'ebé atu fa'an iha negósiu ne'ebé ha'u hakarak hahú:



- **Saida?**

Produktu saida maka ha'u hakarak atu fa'an? Produktu ne'e representa saida loos ba ema ne'ebé hakarak sosa? Porezemplu, ba ema ne'ebé fa'an senoura, ba sé loos maka atu sosa senoura (maka ninia produktu) mak hanesan ai-han ida.

- **Sé?**

Sé maka sei sai ha'u-nia kliente? Sé maka sei iha interese ba ha'u-nia produktu?

- **Iha ne'ebé?**

Ha'u atu fa'an ha'u-nia produktu iha ne'ebé? Atu fa'an barak liu iha ne'ebé? Porezemplu, ita hanoin sala bainhira ita atu fa'an fali senoura iha fatin ne'ebé iha ona vendedor barak – karik ha'u dook hosi fatin ida-ne'e ha'u-nia negósiu bele susesu liu tan.

- **Oinsá?**

Oinsá maka ha'u hanoin atu fa'an ha'u-nia produktu? Ha'u fa'an rahun ka fa'an tomak? Ha'u tenke iha saku ida atu fó ba kliente? Negósiu sei hala'o oinsá? Semana ida dala hira? Oráriu maka ida ne'ebé?

Maibé, fatór hanesan folin, qualidade hosi produktu, qualidade hosi servisu fa'an nian no promosaun ba fatin negósiu nian ne'e importante tebes atu negósiu bele hetan susesu.

Importane mós katak iha konsisténsia kona-ba kuantidade, produsaun no entrega, no kliente sira fiar liu vendedór ne'ebé fornese nafatin ho regularidade produktu ne'ebé kliente sira hakarak duké vendedór ida ne'ebé falla dala barak no ne'ebé dala ruma laiha produktu atu fa'an. Investe iha produktu ne'ebé di'ak – produktu ida ne'ebé ho qualidade, ne'ebé kliente sira bele hetan ho regularidade, bele hetan funan barak liu ba tempu naruk duké produktu ida ne'ebé qualidade uit-oan no ne'ebé falta beibeik. Objetivu maka bele iha nafatin produktu ne'ebé ho qualidade tebes no ho folin ne'ebé di'ak liu.

3. MERKADU NO KONKORRENTE SIRA

3.1 ANÁLIZE KONA-BA MERKADU

Análize kona-ba merkadu ne'e importante bainhira atu hahú halo negósiu ida. Iha merkadu ita bele hetan ema ne'ebé hakarak fa'an no ema ne'ebé hakarak sosa. Nune'e, prioridade ida mak ita bele hatene oinsá funsiona merkadu ba produktu ne'ebé ita hakarak fa'an. Análize ba merkadu nia objetivu mak halo avaliasaun ba ambiente negósiu nian, haree ba elementu importante tolu ne'e: Kliente, Fornesedor no Konkorente sira.

Liafuan "Merkadu" signifika fatin ida ne'ebé ajente ekonómiku sira (ema ne'ebé fa'an no ema ne'ebé sosa) hala'o troka sasán ka servisu ho unidade monterária ka ho sasán seluk. Porezemplu, karik agrikultór ida prodús fehuk, senoura no tomate hafoin fa'an iha merkadu lokál, sai fali hanesan vendedór. Ema hirak ne'ebé maka agrikultór sira fa'an sira-nia produktu ba – fehuk, senoura no tomate – mak kliente sira, ka komprador (sosa na'in).

3.2 KLIENTE SIRA

Laiha kliente, laiha negósiu. Kliente maka ema hirak ne'ebé iha interese atu sosa. Tanba ne'e, bainhira atu fa'an produktu ida, ha'u tenke hatene uluk maka karik iha kliente ne'ebé hakarak ka presiza produktu ne'ebé maka ha'u fa'an.

Ne'e duni, hakaat dahuluk atu halo análize ba merkadu mak hatene kliente sira sé loos - hatene sira nia perfil.

Porezemplu:

Artur iha to'os ki'ik ida ne'ebé besik uma no nia bele hahú kuda senoura. Maibé molok atu hahú kuda senoura tenke halo ona observaun atu haree katak, iha merkadu ba senoura hirak-ne'e ne'e signifika katak, nia buka atu hatene katak iha área ne'ebé nia iha ba ne'e iha ema (kliente) ne'ebé iha interese atu hodi sosa senoura.

Buka hatene lai, ema ne'ebé atu sosa buat ne'ebé ha'u hanoin atu fa'an, mak ita dehan estuda kona-ba kliente nia perfíl. Ba ezemplu kona-ba merkadu alimentár nian iha pergunta balun ne'ebé bele koloka no ne'ebé ajuda atu halo análize ba perfíl kliente nian:

1. Ema ho tinan hira (idade) maka iha interesse atu sosa buat ne'ebé maka ha'u hakarak fa'an? Bele dehan katak susubeen di'ak liu ba foin-sa'e sira porezemplu, maibé tua ka bebida alkóliku seluk ba ema adultu.
2. Ema hotu iha fatin ne'ebé ha'u hela ba ne'e toman han saida? Iha Timor ema han etu barak ho modo-tahan, maibé iha rai seluk baze hahán la hanesan.
3. Ema sira ne'e hela besik zona ne'ebé maka ha'u hakarak fa'an ha'u-nia produitu ka la'e?
4. Ema sira ne'e servisu ka la'e? Família hetan rendimentu médiu hira?

Maské pergunta sira ne'e di'ak mós bainhira ita hatene informasaun seluk kona-ba ema ne'ebé iha interesse ba produitu ne'ebé ita hakarak fa'an. Ne'e katak buat ne'ebé tane kliente sira nia desizaun hodi sosa ka la sosa produitu ruma.

1. Baibain ema sosa to'o hira no sosa beibeik ka ladún sosa produitu ne'ebé maka ha'u hakarak fa'an?
2. Tanbasá maka kliente sira hakarak sosa produitu ne'e: qualidade, folin, nesesidade?
3. Ema na'in hira maka iha fatin ne'ebé ha'u hakarak hahú fa'an ba?

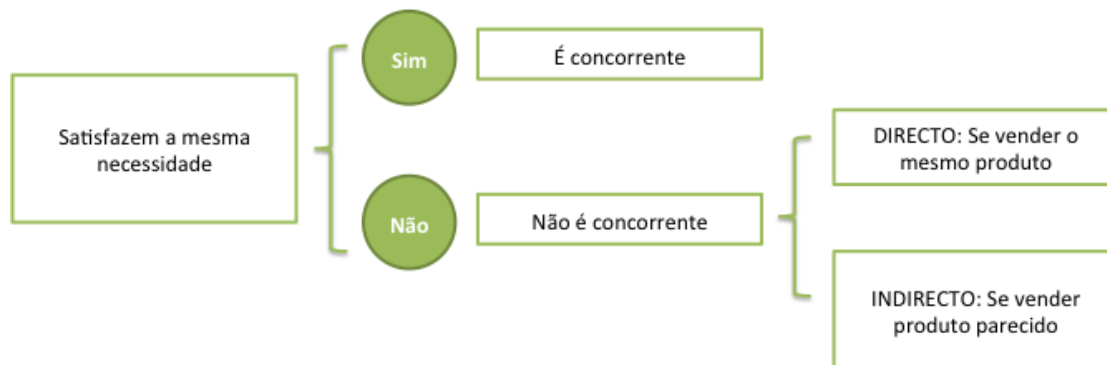
Agora, bainhira hatán ona ba pergunta hirak ne'e, iha ona ideia uit-oan kona-ba perfíl potenciál kliente nian.

3.3 KONKORRENTE SIRA

Konkorente maka ema negosiante seluk ne'ebé fa'an produitu hanesan ho ha'u-nian ka fa'an produitu ne'ebé maka hatán ba nesesidade hanesan ho produitu ida ne'ebé ha'u fa'an. Ita fila-fali ba ezemplu ida kotuk, ema ne'ebé fa'an cenoura, ita bele dehan katak konkorente ema ne'ebé maka fa'an mós senoura – ne'e konkorente diretu – maibé ema ne'ebé maka fa'an fehuk, tomate, alfase no seluk tan (vegetál) – mak konkorente indiretu.



Hanesan rezumu, ita tenke:



Hanesan ita halo ida ne'e atu hatene informasaun kona-ba perfíl kliente nian ne'ebé maka hakarak sosa produktu, agora importante hatene tan kona-ba ita-nia konkorente, hanesan porezemplu:

- 1 Fa'an produktu ho folin hira?
- 2 Atu hetan produsaun ne'e han tempu hira?
- 3 Kustu produsaun nian hira?
- 4 Sira fa'an sira-nia produktu iha ne'ebé no oinsá?

Agora ita rekolla ona informasaun importante hodi analiza merkadu. Maske nune'e, ita labele haluhan kona-ba importánsia fornecedor sira iha negósiu ne'ebé ita hakarak hahú.

3.4 FORNESEDÓR SIRA

Merkadu fornecedor inklui individu hotu ne'ebé fornese matéria-prima no ekipamentu ne'ebé uza ba produsaun ka fa'an sasán no servisu. Karik atu hahú padaria, porezemplu, ita tenke hatene atu sosa fariña hosi sé no buat seluk ne'ebé maka presiza atu halo paun. Tan ne'e, di'ak liu maka hahú estuda fornecedor hodi hatene loos sé maka sai hanesan fornecedor ba ekipamentu, ferramenta, matéria-prima, embalajen, merkadoria no servisu ne'ebé sei presiza ba negósiu no hili sira ne'ebé mak tuir ita-nia hakarak no ho folin ida ne'ebé ki'ik liu.

Ba setór agríkula, merkadu forneseðór ne'e fatór ida ne'ebé krítiku. Produsaun hosi produtu agríkola la'o tuir kalendáriu ida ne'ebé maka tenke fleksivel no ríjidu mós. Fleksivel tanba ho mudansa klimátika, ohin loron susar tebes atu temi katak udan monu-rai hahú ka remata iha époka ida ne'ebé, nst. Ríjidu tanba karik iha to'os ruma ne'ebé maka la kuda ka halo kolleta tuir ninia tempu ida loloos, bele kompromete siklu produsaun nian hotu. Hetan forneseðór ne'ebé iha disponibilidade ba fini iha tempu ida loloos ka hetan tratór iha tempu ne'ebé presiza importante tebes.

4. PROMOSAUN

4.1 SAIDA MAKHA PROMOSAUN?

Promosaun haree liu atu promote produtu ne'ebé maka ita atu fa'an, no liu hosi ida ne'e promote negósio rasik. Promote signifika hatudu ita-nia produsaun ba ema seluk, ne'e katak, hatudu katak buat ida ne'ebé maka ha'u atu fa'an ne'e **di'ak** no/ka **util**. Se nune'e, ita bele define promosaun hanesan atu ida hodi divulga ka hatudu produtu ida ne'ebé maka ita hakarak fa'an. Promosaun maka halo mosu publicidade, dalan ida ne'ebé maka produtu bele sai naran boot ba konsumidor sira. Ida ne'e bele aumenta kliente sira nia interesse, no aumenta kuantidade ne'ebé ita fa'an.

4.2 HALO PROMOSAUN BA SAIDA?

Ita bele haketak razaun sira tuir mai, ne'ebé dudu vendedór halo promosaun:

- Promosaun atu hatudu ka halo publicidade kona-ba produtu ne'ebé maka ita buka atu fa'an. Ho objetivu ikus aumenta vendedór nia funan.
- Vendedór bele benefesia promosaun *ba tempu naruk*. Promosaun bele hodi aumenta fiar hosi konsumidor sira. Ida ne'e tanba loja ida ne'ebé halo promosaun beibeik atu bele sai naran boot duké loja ida ne'ebé maka la halo promosaun, no ho dalan ida ne'e bele manán kliente sira-nia atensaun atu sira bele fiél liu tan. Ida ne'e hanesan maneira ida ne'ebé efikás liu atu bele aumenta funan negósio nian ba tempu naruk.
- Hatún folin produtu ida nian ne'ebé validade besik ona ne'e mós hanesan promosaun ida. Métodu ida ne'e rezulta vantajen ne'ebé duplu ba vendedór, tanba produtu hetan funan no la'ós lakon.

Tipu promosaun saida maka iha?

a) Fatin fa'an nian

Fatin fa'an nian mak fatin iha ne'ebé ita fa'an ita-nia produtu negósiu nian. Imajen ne'ebé maka vendedor kria ba nia kliente sira importante loos atu negósiu bele hetan susesu. Fatin tenke fó-ksolok ba kliente. Ne'e katak, konsumidor tenke sente konfortavel iha fatin ida ne'ebé maka nia halo kompras.

Ezemplu tau no organiza sasán iha fatin fa'an nian ne'ebé la hanesan:



Atu apresenta fatin fa'an nian importante maka haree ba aspetu hirak tuir mai ne'e:

b) Logótipu ka slogan

Uza sinál hirak ne'e atu kria imajen fatin fa'an nian ida ba kliente. Buat ida ne'ebé hakarak maka konsumidor sira bele apár kedas imajen ka fraze ida ba fatin fa'an nian. Ezemplu, imajen lafaek ne'ebé refere empreza Timor Telecom ka ai-horis nia tahan ne'ebé refere Fini Di'ak.



c) Aspetu no dekorasaun ba fatin fa'an nian

Pontu ida ne'e mós importante, tanba bele influensia kliente sira-nia opiniaun kona-ba fatin fa'an nian. Fatin ne'ebé enfeitada didi'ak no ho aspetu ne'ebé di'ak ne'e sempre atrai kliente sira la'ós kontráriu. Importante liu katak konsumidór sente di'ak no konfortavel iha fatin ne'ebé maka nia bele hetan produktu ka servisu.



d) Maneira atu serve

Maneira ne'ebé vendedór sira hatudu iha fatin fa'an nian ne'e mós importante loos ba negósiu. Importante mak kliente sira sente katak ita serve sira ho respeitu no ita tenke haree kliente sira hanesan ema espesiál. Importante maka vendedór hatene konsumidór ninia importánsia. Kliente maka ema ne'ebé halo kompras, kompras ne'ebé signifika lukru. Tan ne'e importante tebes atu negósiu bele hetan susesu katak kliente sente ema haree nia hanesan ema importante ida no ema serve nia ho di'ak iha fatin fa'an nian, atu kliente bele sai kliente ida ne'ebé regulár. Kliente hirak ne'e sei kontente sei hato'o tan ba ninia família sira, belun no kolega sira, no halo kliente barak liu tan liu hosi ko'alia ibun ba ibun.



e) Publicidade

Tipu promosaun ida ne'e mak hatudu produktu ba liur, fó hatene kona-ba produktu la'os iha fatin fa'an de'it. Métopu ida ne'e buka halibur kuantidade no diversidade konsumidór potenciál. Publicidade uza materiál hirak tuir mai ne'e:

- Media

Media sira maka hanesan: televizaun, rádiu, internét, revista no jornál. Meius komunikasaun hirak ne'e hatudu produktu ba liur, ne'e katak, sai hosi fatin ne'ebé faan hela. Tanba ho media, konsumidór ne'ebé barak bele hetan asesu ba promosaun. Ne'e benefísiu ida ba vendedór tanba bele fa'an barak liu tan.



- Kampaña

Kampaña mak publicidade tipu ida ne'ebé bele fó-sai produktu ba públiku exterior, ne'e katak, ba konsumidór sira ne'ebé maka la'ós iha fatin ne'ebé fa'an ba. Hanesan ezemplu kampaña nian liu hosi kartás (ne'ebé ita haree iha estrada) no panfletu sira.



f) Promosaun fa'an nian

Promosaun fa'an nian mak tipu promosaun ida tan. Métodu ida ne'e atu halo produitu apelativu liu ba konsumidór no oferece buat ida hodi troka. Promosaun fa'an nian hanesan métodu ne'ebé dala barak uza tanba ida ne'e bele halo kliente barak liu maka kontente. Karik ita oferece buat ruma bainhira ema halo kompras, konserteza katak konsumidór sira sei mai sosa fali tanba hein katak sira bele hetan fali buat ruma. Ita haree took tipu promosaun fa'an nian ne'ebé maka iha:

- Kupaun

Fó kupaun bainhira ema sosa produitu. Kupaun ne'e bele representa vale, deskontu ko fó prémiu.



- Amostra

Ita bele fó amostra gratis bainhira ema sosa produitu ruma. Oposaun seluk maka bele mós fó amostra maské konsumidór la halo kompras. Amostra hirak ne'e hatudu produitu grátis ba konsumidór sira. Liu hosi amostra sira, públiku bele experimenta no koko produitu ne'ebé maka ita hakarak fa'an. Métodu ida ne'e di'ak. Porezemplu, fó produitu ba ema koko (uit-oan de'it) iha dalan-tama ba fatin fa'an nian. Atu nune'e, bainhira konsumidór halo kompras sira bele hili produitu foun ne'ebé sira koko ona no halo sira kontente.

- Deskontu

Ba promosaun hotu ne'ebé iha, karik ida ne'e bele atrai liu konsumidór sira. Sé maka lakohi atu sosa ho osan ki'ik?! Bainhira produitu ida ne'ebé ema hatene ona katak iha deskontu ne'e

maneira ida ne'ebé di'ak tebes atu dada kliente sira-nia atensaun. Konsumidór barak maka buka área ne'ebé iha deskontu, buka sosa ne'ebé baratu liu. Ida ne'e bele hanesan oportunidade di'ak ida atu vendedór sira bele fa'an produktu hirak ne'ebé maka kleur ona iha armazen no tanba ninia tempu validade nian atu hotu.



5. FOLIN, RESEITA NO HETAN FUNAN

5.1 KUSTU SIRA

Ita tenke define kustu nu'udar osan ne'ebé ita selu atu bele hetan ita-nia objetivu negósiu nian. Porezemplu: se ha'u-nia negósiu mak fa'an ikan entaun materiál hirak ne'ebé presiza atu kail ikan maka (ró, dai, iska, nst.) ne'e kustu hosi ha'u-nia negósiu. Kustu sira ne'e buat ida ne'ebé tenke fó atensaun maka'as, tanba kustu balun iha nafatin, maské laiha produsaun. Presiza halo rejistu ba kustu hotu iha ha'u-nia negósiu.

Agora ita define kustu sira nia tipu:

- **Kustu Inisiál:** despeza hirak ne'ebé nesesáriu hodi loke negósiu (akontese dala ida de'it iha tinan dahuluk ba negósiu nian)
- **Kustu Fiksu:** kustu ne'ebé la nakfilak tuir kuantidade ne'ebé prodús (sempre iha)
- **Kustu Variavel:** despeza ne'ebé nakfilak tuir kuantidade ne'ebé prodús (karik iha produsaun)
- **Kustu Totál:** soma kustu fiksu ho kustu variavel
- **Kustu Unitáriu:** kustu hodi prodús unidade ida produktu nian. Fórmula hodi kalkula kustu unitáriu mak hanesan tuir mai:

$$\text{Kustu Unitáriu} = \frac{\text{Kustu Totál}}{\text{Kuantidade ne'ebé Prodús}}$$

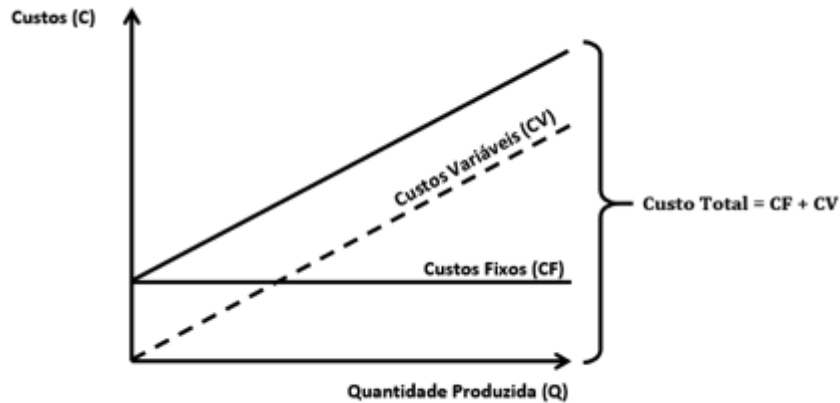
Ita bele haree liu hosi fórmula ida ne'e katak kustu unitáriu la inklui kustu inisiál, inklui de'it kustu variavel no fiksu de'it (Kustu totál = Kustu fiksu + Kustu variavel). Karik folin fiksu no variavel hosi negósiu ida hanesan ho 100\$ no 200\$ no kuantidade ne'ebé prodús hanesan ho unidade 100, nia unitáriu hira?

Kustu Totál = 100\$ + 200\$

Kuantidade ne'ebé Prodús = unidade 100

Quantidade Produzida = 100 unidades

Kustu Unitáriu: $\frac{300\$}{\text{unidade } 100} = 3\$/\text{unidade}$



Ita tenke fó atensaun beibeik ba sasán no ekipamentu ne'ebé hetan desgata. Materiál sira ne'e atu uza ba, ninia valór inisiál lakon - ida ne'e naran lakon valór, depresiasaun. Tan ne'e, ita konsidera katak depresiasaun beins no ekipamentu mak kustu fiksu ne'ebé tama iha ninia valór inisiál bainhira tempu liu ona. Porezemplu karik João sosa ona ninia tratór iha tinan 2013 ho folin U\$ 5000 no nia uza beibeik hodi prodús tomate no alfase, entaun iha tinan 2014 tratór ne'e sei ho de'it folin U\$ 4800. Folin U\$ 200 ne'ebé hatún (hosi $5000 - 4800$) ne'e katak sasán ida ne'e hetan depresiasaun, signifika, nia valór tuun tanba uza ona.

Imajen ida leten ne'e ita bele haree representasaun gráfika kona-ba folin fiksu no variavel.

Gráfiku ida ne'e hatudu buat rua ne'ebé importante tebes mai ita no ne'ebé ita tenke fó atensaun nafatin:

1. **Sempre iha kustu iha ne'egósiu nia laran.** Maské laiha produsaun, ka ha'u-nia negósiu la ativu, sempre iha kustu ne'ebé tenke selu. Ida ne'e maka naran kustu fiksu.
2. **Bainhira aumenta produsaun, kustu mós aumenta.** Ba kada unidade ne'ebé prodús sempre iha kustu. Ha'u hetan kustu barak liu bainhira ha'u prodús barak liu. Hirak ne'e maka naran kustu variavel.

Ezemplu:

João sosa rai no materiál atu hahú kuda tomate no alfase. Nia hakarak fa'an buat hirak ne'ebé maka nia prodús iha ninia bairru, no tanba iha zona refere mós laiha tan ema seluk ne'ebé maka

fa'an produktu hirak ne'e. João kontratu António atu ajuda iha nia negósiu no hanesan funan sei simu nia saláriu fiksi iha fulan-fulan.

Mai ita identifika tipu tolu ba kustu ne'ebé João iha ba nia negósiu iha tinan **dahuluk**:

Kustu Inisiál	Kustu Fiksi	Kustu Variavel
• Sosa rai • Sosa ekipamentu (tratór, enxada, kanuru-rai, balde, kareta hodi tulán sasán fa'an nian...)	• António nia saláriu • Kustu ho rai (eletridade, bee) • Manutensaun ba ekipamentu	• Sosa fini • Gazolina

Kustu hirak ne'e maka João iha iha tinan dahuluk ba negósiu. Iha tinan sira tuir mai kustu ida uluk nian sei la iha tan ona.

Mai ita identifika fali kustu sira iha **tinan tuir fali nian**:

Kustu Inisial	Kustu Fixo	Kustu Variável
-	• António nia saláriu • Kustu ho rai (eletridade, bee) • Manutensaun ba ekipamentu	• Sosa fini • Gazolina

5.2 RESEITA SIRA

Reseita ne'e osan hotu ne'ebé ha'u hetan hosi ha'u-nia negósiu. Uza fali ezemplu halo negósiu fa'an modo, reseita maka osan hotu ne'ebé ha'u hetan hosi fa'an modo hirak ne'e. Fórmula hodi sura reseita ne'e maka:

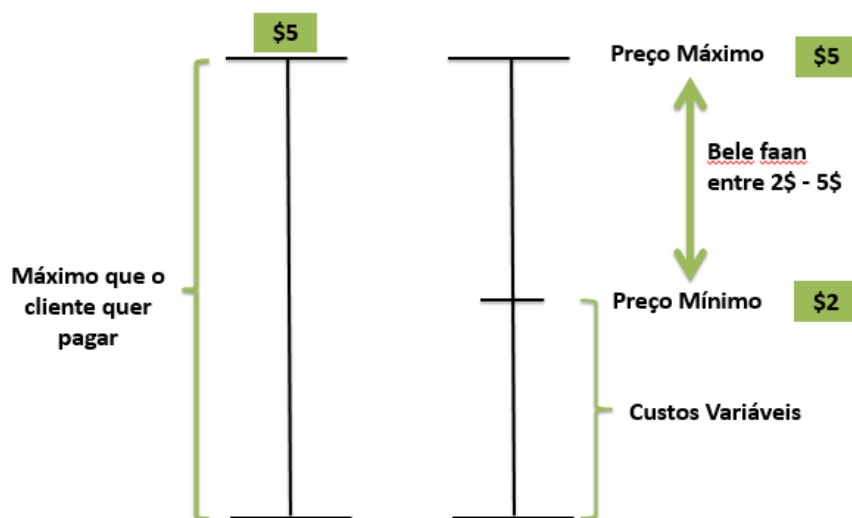
$$\text{Reseita} = \text{Folin fa'an nian} \times \text{Kuantidade fa'an}$$

Karik folin hosi kada kg senoura mak \$3 no ha'u fa'an kg 10, entaun ha'u-nia reseita sei hetan \$ 30 (\$3x10).

Haree ba fórmula ida ne'e, reseita hirak ne'e depende ba folin fa'an nian no kuantidade fa'an. Loos duni katak, bainhira kuantidade fa'an nian boot (mantein folin fa'an nian), ha'u-nia reseita mós sa'e. Maibé ida ne'e la hanesan ho folin fa'an nian. Entaun folin fa'an nian tenke hira?

Hakarak hili folin ne'ebé maka ha'u hakarak husu ba ha'u-nia produktu ha'u tenke konsidera buat hirak tuir mai ne'e:

- **Kustu:** ha'u tenke husu folin ne'ebé aas liu nia kustu ne'ebé maka relasiona ho produktu ida ne'e. Ezemplu, karik ba senoura kg 1 ha'u gasta \$2 hodi prodús, entaun ha'u sei la bele fa'an fali ho folin menus hosi \$2 ba kada kg senoura.
- **Folin hosi Konkorrente sira:** ita tenke fó atensaun ba folin ne'ebé maka ha'u-nia konkorrente sira fó ba produktu ne'e. Karik sira fa'an ho \$3 ba kada senoura kg 1, entaun ha'u la bele fa'an fali ho folin liu hosi \$3 ba kada senoura kg 1. Karik hanesan ne'e, ha'u sei lakon ha'u-nia kliente sira ba konkorrénsia. Maibé, fatór hanesan qualidade, ajuda ha'u bele fa'an ho folin boot liu fali konkorente maluk sira-nian.
- **Folin máximu ne'ebé kliente bele atu sosa:** presiza hanoin didi'ak ba folin másimu ne'ebé maka kliente sira bele atu sosa ha'u-nia produktu.



Imajen iha leten ne'e hatudu mai ita katak, karik kliente sira bele sosa \$5 ha'u-nia produktu, ha'u la bele fa'an liu fali tan hosi folin ida ne'e. No mós, tanba kustu produsaun nian mak \$2 de'it, ida ne'e mak folin minimu ka valór minimu ne'ebé ha'u bele husu. Atu dehan de'it katak folin fa'an

nian tenke entre dolar 2 no 5. Presiza hatene mós ita-nia konkorente sira-nia folin fa'an nian, no seluk tan, atu bele decide loloos folin espesífiku (entre \$2 no \$5).

Hanesan mós ba kustu sira, importante tebes atu regista nafatin ha'u-nia reseita sira.

Ezemplu:

João fa'an tomate no alfase iha ninia loja. Tabela iha kraik ne'e hatudu folin fa'an nian no nia kuantidade hosi kada produktu rua ne'e ba fulan janeiru tinan 2015:

Produitu	Folin fa'an nian kada Kg	Kuantidade fa'an nian
Tomate	1\$	20Kg
Alfase	2\$	15Kg

Entaun mai ita kalkula, reseita totál maka João hetan iha fulan janeiru tinan 2015.

Reseita = Folin fa'an nian × Kuantidade fa'an nian => Ne'e fórmula ne'ebé maka ita tenke uza

Mai ita kalkula uluk kona-ba reseita kada produktu nian (alfase no tomate) no depois sura reseita rua ne'e hamutuk hodi hetan reseita totál.

Reseita ba Tomate: $1\$ \times 20\text{kg} = 20\$$

Reseita ba Alfase: $2\$ \times 15\text{kg} = 30\$$

Reseita Totál: $20\$ + 30\$ = 50\$$ => **Reseita Totál ne'ebé João hetan iha fulan Janeiro tinan 2015**

5.3 HETAN FUNAN

Ita bele kalkula funan ho fórmula tuirmai:

$$\text{Funan} = \text{Reseita} - \text{Kustu}$$

Funan hanesan ho **reseita la'ós kustu**. Atu negósiu bele la'o ho di'ak importante maka funan ne'e bele pozitivu (boot liu zeru), signifika katak reseita sira (osan ne'ebé tama) tenke boot liu fali nia kustu (osan ne'ebé sai).

Importane maka kalkula beibeik kona-ba funan ne'ebé hetan, halo ida ne'e atu bele rejista nafatin reseita no kustu ne'ebé liga ba ha'u-nia negósiu.

Se ha'u-nia negósiu la hetan funan, entaun ha'u bele uza funan hodi:

- Investe iha ha'u-nia negósiu: sosa materiál hirak ne'ebé di'ak liu, mákina balun tan, halo tan kontratu ba traballadór sira...
- Poupa: poupa osan ne'e importante loos, tanba ita la hatene, ita-nia negósiu iha futuru atu sai oinsá.

6. REJISTU FINANSEIRU

Atu jere ita-nia negósiu, ita tenke rejista osan hotu-hotu ne'ebé maka ita gasta/hetan, iha lista loron-loron nian, no kontrola semana-semana atu ita hatene hetan funan/lakon.

Ezemplu

Maun Jonas halo negósiu ida kona-ba produsaun tomate no presiza ita-nia ajuda atu rejista reseita sira no kustu hosi ninia negósiu iha fulan outubru. Folin hosi tomate kg ida-idak ho \$1.5. Kada tomate kg ida ho kustu produsaun nian \$0,5.

Fa'an:

1/10/2014: tomate kg 12 ba Señor Ximenes

3/10/2014: tomate kg 27 ba Señor Pacheco

8/10/2014: tomate kg 6 ba Señor Ximenes

17/10/2014: tomate kg 20 ba Señor Santos

28/10/2014: tomate kg 20 ba Señor Fernando

Kustu:

1/10/2014: Produsaun ba tomate kg 50

15/10/2014: Produsaun ba tomate kg 50

30/10/2014: Selu pulsa eletrisidade nian – \$30

30/10/2014: Bee – \$20

RESEITA SIRA

	Data	Produtu	Folin	Kuantidade	Reseita / produtu	Reseita Akumulada
1	1/10/2014	Tomate kg	1.5\$	12	18\$	18\$
2	3/10/2014	Tomate kg	1.5\$	27	40.5\$	58.5\$
3	8/10/2014	Tomate kg	1.5\$	6	9\$	67.5\$
4	17/10/2014	Tomate kg	1.5\$	20	30\$	97.5\$
5	28/10/2014	Tomate kg	1.5\$	20	30\$	127.5\$
TOTÁL RESEITA – FULAN OUTUBRU						127.5\$

KUSTU SIRA

	Data	Produtu	Kustu	Kuantidade	Kustu / produtu	Kustu Akumuladu
1	1/10/2014	Tomate kg	0.50\$	50	25\$	25\$
2	15/10/2014	Tomate kg	0.50\$	50	25\$	50\$
3	30/10/2014	Eletrisidade	30\$	1	30\$	80\$
4	30/10/2014	Bee	20\$	1	20\$	100\$
TOTÁL KUSTU – FULAN OUTUBRU						100\$

$$\text{Funan} = \text{reseita} - \text{lukru} = 127.5\$ - 100\$ = 27.5\$$$

7. FINANSIAMENTU

Kapítulu ne'e importante uit-oan iha inísiu no dezvoltimentu negósiu ida. Loos duni katak negósiu hotu presiza finansiamentu ho maneira ruma, ho investimentu rasik ka seluk.

Dala barak, atu hahú negósiu ida, ema responsavel sira laiha kondisaun finanseira atu halo investimentu inisiál atu bele komesa halo negósiu. Ne'e duni, ba kazu ida ne'e, importante tebes atu iha ema ida ka entidade ida ne'ebé bele finansia ita ho kuantidade osan ida ne'e. Karik la hanesan ne'e, negósiu la bele la'o ba oin.

Ba kazu ida ne'e, ema hirak ne'ebé responavel hodi loke negósiu ida presiza ajuda monetária esterna, dehan katak hirak ne'e presiza finansiamentu ida. Ho liafuan seluk, termu finansiamentu ko'alia kona-ba kuantidade osan ne'ebé empresta hodi dezvoltolve negósiu, no baibain, investimentu ida hanesan ne'e entidade finanseira ida maka halo (porezemplu, banku ida). Hanesan ne'e, bele avansa negósiu maské ita laiha osan hodi halo investimentu inisiál.

Ha'u bele hetan finansiamentu iha ne'ebé?

Iha entidade oi-oin ne'ebé maka finansia investimentu ne'ebé presiza hodi hahú halo negósiu, maka hanesan:

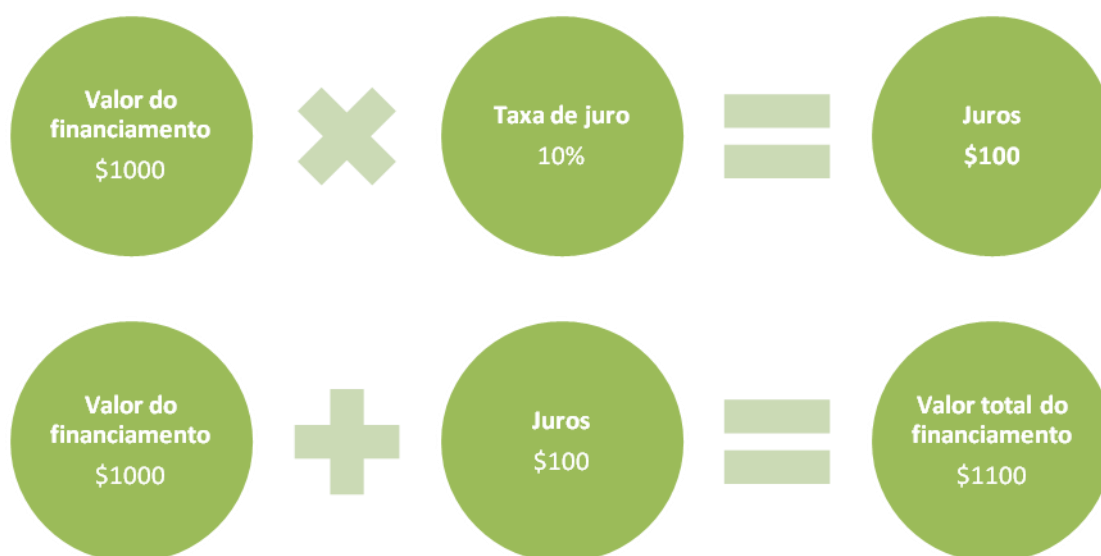
- Banku: hanesan Banku Nasionál Ultramarinu, BNCTL, ANZ no Mandiri. Maibé sira hotu bele finansia de'it valór ne'ebé boot no ezije atu fó garántia hodi hamenus risku karik hetan fallansu iha pagamentu.
- Instituisaun Mikro-kréditu: hanesan Moris Rasik, Tuba Rai Metin, a Katólíka-MOVE, Matsuba Fund, CJPAP, nst.. Instituisaun hirak ne'e hanesan instituisaun ne'ebé fornese empréstimu kí'ik no haree ema hirak ne'ebé maka la bele asesu ba kréditu bankáriu, maibé hakarak halo negósiu rasik.
- Investidór: maka ema ka entidade ne'ebé iha interese atu investe no apoiu negósiu ne'ebé maka ita hakarak kria.

- Apoiu hosi Governu: Governu iha interesse atu ajuda dezenvolve negósiu balun ne'ebé fó apoiu mós hodi hadi'a economia rai ida ne'e nian.
- Kooperativa ba kréditu: Hanesan asosiasaun hosi ema ne'ebé buka, liuhosi ajuda no kooperaun entre sira, ho administrasaun ne'ebé di'ak ba ninia rekursu finanseiru.

Enjerál, finansiamentu nia kolen, instituisaun finanseira sira ezije atu selu juru. Bainhira halo nune'e, valór totál hosi empréstimu ne'e hanesan ho valór finansiamentu aumenta tan ho osan-juru. Osan-juru sempre konta tuir valór investimentu nian.

Ezemplu: Ha'u hakarak loke negósiu produsaun nian ida hodi fa'an modo, hanesan senoura, alfase no fehuk-ropa. Maibé, ha'u laiha osan hodi halo investimentu inisiál no ha'u presiza sosa ferramenta balun (enxada no kanuru), mákina ida hodi ko'a rai no rai saku ida. Kustu totál hosi investimentu inisiál ida ne'e (ferramenta, mákina no rai saku ida) ho folin dolar 1000 (valór ne'e imajina de'it).

Tanba ha'u laiha osan atu halo negósiu ida ne'e, ha'u husu ba instituisaun finanseiru ida atu bele fó kréditu mai ha'u. Entaun, ha'u halo planu negósiu nian ida no ha'u apresenta ba instituisaun ida ne'ebé maka adekua ba ha'u-nia negósiu. Ha'u foti desizaun atu bá Banku Komersiál, ne'ebé bele fó kréditu mai ha'u ho osan juru 10% no ha'u tenke selu mós ho osan inan, dolar 1000, ho prazu tinan ida. Entaun, valór totál hosi finansiamentu nian maka hanesan:



Maibé, ha'u tenke hanoin no sukat didi'ak, bele duni halo negósiu ida ne'e ka lae no ita bele atu responsabiliza finansiamentu ida ne'e ka lae. Aleinde fatór hirak ne'e, iha mós seluk ne'ebé maka bele kondisiona tipu no valór finansiamentu nian, maka hanesan:

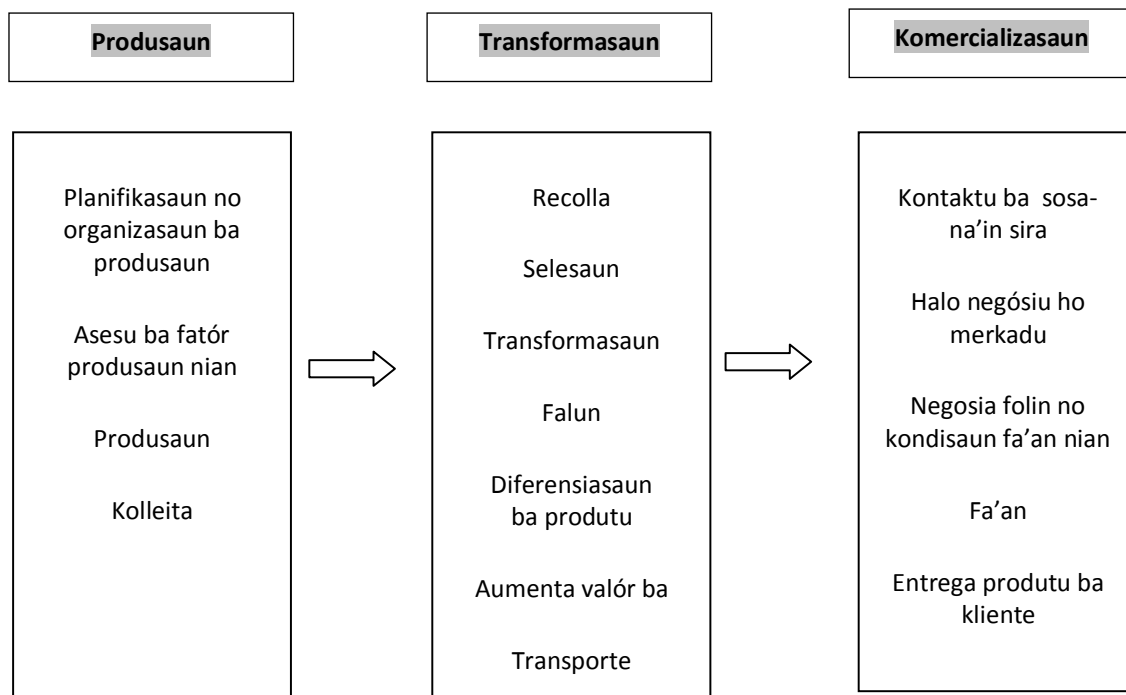
- **Taxa juru nian:** osan-juru ki'ik liu, valór ne'ebé ita selu mós ki'ik liu, no valór totál ne'ebé empresta nian mós ki'ik.
- **Garantia:** iha instituisaun finanseiru balun ne'ebé maka selu kréditu ezije mós garantia bainhira la kumpre pagamentu tuir akordu. Iha parte ida ne'e ita tenke kuidadu atu labela garante sasán ruma ne'ebé maka ita sei bele lakon karik negósiu la'o ladi'ak, karik ita ladún iha kondisaun finanseiru atu hodi selu finansiamentu. Di'ak liu maka lalika fó garantia, maibé ne'e depende ba instituisaun finanseira.
- **Frequénsia ba prestasaun:** ita tenke fiar duni katak ita iha osan naton atu hodi selu parte finansiadora, bainhira tempu to'o atu selu prestasaun.

8. OPORTUNIDADE MERKADU NIAN IHA SETÓR AGRÍKOLA IHA TIMOR-LESTE

Hanesan mós ba setór ekonomia sira seluk iha Timor-Leste, setór primáriu hahú agora dadauk ona no iha buat barak ne'ebé maka presiza halo. Iha nivel produsaun, transformasaun ka komersializasaun, iha oportunidade ba negóisu nian oi-oin, atu ba agrikultór individuál, kooperativa, ONG ka empreendedór de'it. Ba ema ne'ebé maka hakarak investe iha setór ida ne'e, importante maka tenke haree didi'ak kadeia merkadu nian, halo análize ba situasaun, hodi hatene loos área ida ne'ebé maka, tuir kapasidade (koñesimentu, kapitál, nst.) ida-idak nian, bele bá servisu.

Iha merkadu nia laran, iha atór ne'ebé lahanesan, ida-idak ho ninia funsaun rasik. Atór ida bele iha funsaun ida ka liu no atór oi-oin bele integra iha forma ne'ebé oin seluk mós.

8.1 KADEIA MERKADU NIAN



Atu hetan oportunidade iha merkadu ba área espesífika balun, ajuda buka informasaun ne'ebé maka bele permite mai ita depois maka foti desizaun ida ne'ebé fundamentada. Tuir mai ita apresenta informasaun balun ne'ebé rekolla ba kada parte kadeia nian.

8.2 KARATERIZASAUN AGRONÓMIKA

Karakterizasaun agronómika permite atu halo selesaun dahuluk ba opsaun lubuk ida, baseia ba hasoru nesesidade cultura nian ho kondisaun ne'ebé iha (rai, bee, maun-de-obra, nst).

Kuadru 1a – Karakterizasaun agronómika

Kultura	Siklu Kompletu	Siklu pré-produsaun	Esperiénsia técnica	Nesesidade rai nian	Nesesidade bee	Nesesidade Maun-de-obra
Kuda saida	Fulan/tinan hosi plantasaun to'o moris hotu	Fulan/tinan to'o hahú produsaun	Kuda tan buat seluk/ teknolojia	Rai ida oinsá maka serve ba kultura ida hanesan ne'e	Presiza Bee	Loron hira/ema ba siklu ka tinan

Kuadru 1b – Karakterizasaun agronómika (Kontinuasaun)

Kultura	Époka ba Plantasaun	Rega	Praga prinsipál	Moras Prinsipál	Plantasaun laran liu	Produtividade Tinan-tinan
Kuda saida	Kuda iha époka saida	Presiza Bee	-	-	Iha planta hira	Prodús tonelada hira p/hect?

8.3 KARATERIZASAUN AGRO-INDUSTRIÁL

Karakterizasaun agro-industriál hanesan loos ho agronómika no ho objetivu ida-de'it, ne'e katak halo triajen dahuluk kona-ba viabilidade produsaun nian tuir termus tékniku. Kona-ba ne'e presiza hatene produsaun lokál nia kapasidade (kapasidade ne'ebé instala), matéria prima ne'ebé uza maka saida, rekursu seluk ne'ebé presiza, sub produktu saida maka hetan hosi prosesu produsaun, no seluk tan.

Kuadru 2a – Karaterizasaun Agro-industriál

Produitu	Sub-produitu	Matéria Prima	Input seluk	Ezijénsia Ténika	Fatór Konversaun nian	Kapasidade Instalada
Produitu saida	Sub produitu saida maka hetan hosi transformasaun ne'e?	Matéria prima saida?	Rekursu seluk ne'ebé maka la presiza?	-	Matéria prima hira maka presiza atu hodi hetan produitu unidade ida	Matéria-prima hira maka bele transformama iha períodu balun nia laran

Kuadru 2b – Karakterizasaun Agro-industriál

Produitu	Makinaria e Ekipamentu	Métodu hodi Kontrola kualidade	Investimentu	Kapital	Fa'an anuál
Produitu saida	Makinaria saida mak presiza	Oinsá/Sé mak atu halo kontrolu kualidade	Ita tenke halo investimentu hira hodi monta estrutura ne'e	Ita presiza halo investimentu hira hodi hahú prodús to'o hahú fa'an	Previzaun ba fa'an anuál hira

8.4 KARAKTERIZASAUN FINANSEIRA

Karakterizasaun finanseira maka determina, maské kondisaun agronómika hotu no agro-industriál hamutuk, ita bele iha produitu ida ka liu ne'ebé ekonomikamente viavel. Ida ne'e presiza rekolla informasaun hanesan tuir mai ne'e:

- Atu prodús unidade produitu ida ita gasta hira:
 - Preparasaun rai;
 - Kuda fini;
 - Adubasaun ba rai no taka netik;
 - Tratamentu fitosanitáriu;
 - Tesi hadia;
 - Operasaun seluk (espesifika ida ne'ebé loos);
 - Kolleita;
 - Transporte.
- Determina pontu *break-even*, ne'e katak, folin ba produitu ne'ebé presiza fa'an atu kustu bele hanesan ho manán nian.
- Hira maka atór sira seluk iha kadeia komersializasaun bele selu ba kada unidade produitu ne'ebé iha kualidade.

Ida ne'e importante, karik bele, hatene oinsá maka folin sasán nian nakfilak durante tinan ida ka durante siklu produsaun nian.

Ikus mai tenke bele hatene produktu ida ne'ebé-ne'ebé maka hetan rendimentu liu no/ka servisu ida ne'ebé maka bele fó ba agrikultór sira.

8.5 KARAKTERIZASAUN BA KOMERSIALIZASAUN

Maské iha karakterizasaun nia rohan, matrís komersializasaun nian bele iha fali inísiu. Lalika bele prodús ho di'ak karik ikus mai laiha ema ida ne'ebé maka ita atu fa'an ba. Matrís ne'ebé tuir mai maka tenke prienxe ho informasaun ne'ebé maka prodús dadauk, karik produktu ne'e komersializa ona iha distritu, karik iha konkorrente no sesé, (bele sub-distritál, distritál, nasionál ka internasionál), destinu ba produktu hirak ne'e (fa'an loos ba sé, kliente ho tipu saida, servisu saida maka relasiona ba produktu (falun, entrega, forma pagamentu nian, no seluk tan) no oinsá komersializasaun ba to'o iha ne'ebé (komersializa de'it iha lokál ka haruka mós ba merkadu sira seluk).

Ba produtu hirak ne'ebé maka seidaok komersializa, presiza rekolla informasaun kona-ba interese hosi produtu hirak ne'e ho haree took iha duni merkadu ba sira ka lae. Aleinde prienxe matrís hirak ne'e, sei implementa kestionáriu balun ba atór xave iha cadeia komersializasaun nian balun atu hatene didi'ak nesesidade merkadu nian, eziijénsia kona-ba qualidade, falun, folin, forma entrega nian no pagamentu, nst.

Kuadru 3 – Karakterizasaun ba Komersializasaun

Produktu	Komersializasaun	Konkorrente sira	Tipu kliente	Servisu ba kliente sira	Merkadu ba to'o iha ne'ebé
Esplikasaun	Komersializadu iha sub-distritu/distritu	Sesé	Merkadu, empresa, Konsumidór finál	Entrega, forma pagamentu nian	SuKu, sub-distritu, nasonál ka internasionál

Importante mós atu halo kalendáriu komersializasaun ba produktu hotu:

Kuadru 4 – Kalendáriu ba Komersializasaun

[illegible]

8.6 SELESAUN BA OPSAUN MERKADU NIAN NE'EBÉ ATRATIVU LIU BAZEIA BA OPINIAUN TÉKNIKU NO AGRIKULTÓR SIRA-NIAN

Bazeia ba informasaun ne'ebé rekolla ona liu hosi matrís anteriór no hirak ne'ebé hanesan kritériu ne'ebé agrikultór sira hili sai hanesan kultura atu hodi prodús, sei halo fixa ki'ik ba produktu ida-idak, ho de'it informasaun xave, no liu hosi grupu fokál maka hanesan tékniku no agrikultór hosi kada suku, sei halo triajen hodi hamenus produktu ba tolu ka haat.

Bazeia ba matrís no rezultadu hosi konsulta ba agrikultór sira, sei aumenta análise SWOT ki'ik ba fixa anteriór (puntu forte, puntu fraku, oportunidade no ameasa) ba kada produktu no desizaun ikus kona-ba ninia inklusaun ka lae iha portfoliu ida, ho justifikasaun.

8.7 ESTRATÉJIA MARKETING

Bainhira hili produktu ne'ebé ho potenciál boot liu, hakaat tuir mai maka, bazeia ba informasaun ne'ebé rekolla ona, define estratéjia marketing ba sira ida-idak tuir termu produktu nian, folin, distribuisaun no komunikaun hanesan tuir mai ne'e:

- **Produtu** : definisaun kona- ba karaterístika bázika produktu nian, qualidade, falun, nst;
- **Folin** : polítika ba folin, forma no prazu pagamentu nian, deskontu, nst;
- **Distribuisaun** : kanál distribuisaun, fatin fa'an nian, transporte, oinsá konsumidór sira bele hetan produktu finál, nst;
- **Promosaun** : tarefa hotu ne'ebé bele fó koñesimentu produsaun nian ba, fa'an, publicidade, relasaun públika, marketing diretu, nst.

Rezultadu ikus liu maka planu marketing, ho indikasaun prátika kona-ba komersIALIZASAUN ba produktu ne'ebé selesiona tenke ho qualidade no ikus mai ho sertifikasaun. Iha aneksu, iha instrumentu lubuk ida ne'ebé maka tékniku UPSA sira bele uza iha atividade sira hanesan ne'e.

9. KONTAKTU SIRA

- **IADE – Instituto de Apoio ao Desenvolvimento Empresarial:** Rua Dom Aleixo Cortereal, Mandarin, Díli, tlf. 3310161, info@iade.gov.tl
- **CSITL – Câmara do Comércio e Indústria de Timor-Leste:** Avenida Presidente Nicolau Lobato, tlf. 3321022, admin@csitl.tl
- **Empreza Diak:** Rua Colégio das Madres, Díli, fa@empreza-diak.com
- **MOVE:** Av Mártires da Pátria, Bebora, Díli, Coo@move-microfinanse.org
- **Moris Rasik:** Rua Colégio Militar, Bairro Lirio, Motael, Díli, lola@morisrasik.com
- **CJPAV:** Rua Taibese, Díli, geral@cjpav.org
- **Tuba Rai Metin:** Aitarak Laran, Besik Embaixada Xina, Dili, tlf. 332206
- **MSE-A – Movimento Cooperativa Económica – Agrícola:** Rua Bispo de Lama, Medeiros, Antigo Mercado Lama, Dili, 3322794, dorothy@galangalpres.com

BIBLIOGRAFIA

- Noção de Empreendedorismo, Instituto Nacional do Desenvolvimento da Educação (INDE) – Ministério da Educação da República de Moçambique; Manual Desenvolvido para lecionar empreendedorismo no Ensino Secundário Geral e Técnico Profissional Vocacional
- Manual “Desenvolva o seu negócio – A gestão prática para pequenos negócios”, Organização Internacional do Trabalho (OIT)
- Identifying Market Opportunities for Rural Smallholder Producers. Good Practise Guide 3. SIAT Rural Agroenterprise Development.

BANKU IMAJEN NIAN

Imajen barak ne'ebé uza iha manuál ida ne'e mai hosi IMVF.

Sira seluk ita foti iha website tuir mai:

- <http://www.bizimtarla.az/tr/>
- <http://www.realfeatures.Kom/portfolio/dokumentary/east-timor/>
- <http://www.lifeKooler.Kom/artigo/Komer/restaurante-bom-amigo/373247/>
- <http://wensdelight.blogspot.Kom/2012/11/warung-nasi-babi-guling-men-agus.html>
- http://respiropublisidade.blogspot.Kom/2011_08_01_archive.html
- <http://www.fairfoodnetwork.org/Konnect/blog/dka-ble-food-bucks-back-and-bigger-ever>
- <http://desKontos.blogs.sapo.pt/656062.html>
- <http://www.iafidi.es/Items.aspx>
- <http://supermerkadosqueirozapodi.blogspot.Kom/2013/09/sexta-feira-e-dia-ofertas-de-frutas-e.html>

