

ALTERNATIVA DE COMERCIALIZAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR: ESTUDO DE CASO DA PROPRIEDADE CESTA D'CONDE, ARATUBA, CEARÁ.

Marques, Beatriz Dos Santos ¹
Torres, Joaquim Filho ²

RESUMO

O e-commerce de alimentos oriundos da agricultura familiar apresentou-se como alternativa de comercialização no período de pandemia, fortaleceu-se e se expandiu até os dias atuais. A produção familiar Cesta D'Conde localizada na cidade de Aratuba, Ceará, faz uso desta modalidade de vendas na comercialização de hortaliças orgânicas nas cidades de Capistrano, Mulungu, Aratuba, Baturité e Parque do Cocó. Para obter dados e conhecer as percepções dos agricultores da Cesta D'Conde a cerca deste tipo de comercialização, foi realizada uma entrevista semiestruturada de caráter exploratório de forma virtual via whatsapp com o objetivo de analisar os desafios, vantagens e expectativas dos agricultores a respeito dessa modalidade de venda. Após análise de dados foi possível compreender que para garantir a eficiência desta modalidade de comercialização, além da demanda, é necessário superar alguns desafios e desenvolver habilidades como gestão, empreendedorismos, negociação, logística dentre outras, a fim de garantir lucratividade, valorização do produto, ampliação e fidelidade do público alvo.

Palavras-chave: Comercialização; capacitação; hortaliças.

Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-brasileira, Auroras, Discente, beatrizmarx123@gmail.com¹
Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-brasileira, Auroras, Docente, joaquim.torres@unilab.edu.br²

INTRODUÇÃO

A agricultura familiar, responsável por abastecer grande parte do mercado interno brasileiro e garantir a sua segurança alimentar precisa enfrentar diversos desafios para produzir e se desenvolver. Durante os primeiros meses de pandemia a etapa da comercialização precisou ser revista, pois durante esta fase feiras livres, CEASAs e mercantis tiveram seu acesso restrito como medida preventiva para evitar uma contaminação ainda maior causada pelo vírus do Covid-19. Diante deste cenário, a comercialização dos produtos da agricultura familiar foi prejudicada resultando em perdas tanto físicas quanto econômicas e deixando os agricultores familiares cheio de medos e incertezas. Segundo Ferreira (2020), as pessoas ainda precisavam se alimentar e principalmente durante o período pandêmico a necessidade e motivação de cuidar da saúde aumentaram consideravelmente. Dessa forma, os agricultores precisavam continuar produzindo para suprir a demanda da população, mas as possibilidades de escoar seus produtos estavam cada vez menores, foi a partir da demanda por produtos mais saudáveis e que chegassem até os consumidores que os produtores enxergaram no e-commerce de alimentos uma alternativa para escoar sua produção. As vendas online e serviços de entrega ganharam força e até hoje, após o período pandêmico, esse tipo de venda ainda está em expansão de acordo com informações publicadas no site HF Brasil, (2022). A produção familiar Cesta D'Conde localizada no município de Aratuba, Ceará, faz das vendas online e delivery uma alternativa para escoar sua produção para várias cidades vizinhas e chama atenção pela logística adotada e pela coragem de adentrar em novas formas de comercialização. Diante do que foi exposto, o presente trabalho tem por objetivo analisar as vantagens e desafios da adoção da comercialização na modalidade de vendas online e delivery e seus desafios por meio de um estudo de caso da propriedade cesta D'Conde.

METODOLOGIA

A cesta do conde é uma produção familiar orgânica localizada na cidade de Aratuba, Ceará, apresenta um catálogo com mais de 30 produtos hortícolas orgânicos e utiliza a venda online e delivery como uma das vias de escoamento de sua produção. Desta forma, o estudo tem por objetivo analisar as experiências, os desafios e as vantagens relacionados a essa modalidade de venda. Especialmente após a pandemia as pessoas estão cada vez mais preocupadas com saúde e alimentação saudável e com a correria do cotidiano fica complicado ir à feiras, motivos estes que propiciam a expansão da venda online e serviços de entrega de alimentos frescos. A fim de explorar com profundidade esta modalidade, optou-se pela entrevista semiestruturada para obtenção de dados por possibilitar percepções subjetivas que podem em muito contribuir para o desenvolvimento do presente trabalho. O objetivo da pesquisa é investigar as percepções dos agricultores da Cesta D'Conde sobre a comercialização de hortaliças de forma online visando compreender os desafios, vantagens e expectativas dos produtores. O estudo de caso realizou-se por meio de uma entrevista semiestruturada de modo virtual via whatsapp a fim de obter dados qualitativos e analisa-los com objetivo de entender as vantagens e os principais desafios desta alternativa de comercialização. Após a entrevista, serão analisados os dados adquiridos.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os dados adquiridos por meio da entrevista revelaram que os agricultores da Cesta D'Conde tem uma percepção mista sobre a venda de produtos online. Por um lado veem a as vendas online como oportunidade de ampliar seu público alvo já que por meio dessa modalidade eles conseguem comercializar para cidades

vizinhas, ofertando produtos frescos que são previamente escolhidos pelos clientes através do instagram e por meio dos pedidos traçam uma rota de forma que a logística seja efetiva, além do mais, por meio desta modalidade de vendas, os produtores não ficam reféns de intermediários que muitas vezes tiram vantagens em cima do produtor, resultando no aumento do lucro, além do mais, tem contato direto com cliente possibilitando conhecer as preferências e aproximando o produtor do consumidor. Por outro lado, os agricultores relataram que no início da implantação das vendas online houve dificuldade em se adaptar, de planejar uma logística de modo que todos os clientes fossem atendidos, ao mesmo tempo em que houvesse lucro, que encontraram dificuldades para atender o aumento da demanda, porém com o tempo esses desafios foram superados. Um dos principais desafios relatados pelos agricultores familiares foi a questão logística. Dificuldade em organizar a entrega dos produtos de maneira eficiente, como armazenar, como traçar uma rota de forma que atendesse todas as cidades vizinhas, como transportar de maneira preservasse a qualidade dos produtos. Ao longo do tempo adaptações foram feitas, por meio da prática foram realinhando o que precisava e assim, novas habilidades forma desenvolvidas, embalagens de baixo custo e que preservam a qualidade do produto por meio de ecobags retornáveis foram incrementadas, envio do catálogo de hortaliças disponíveis na quinta e sexta feira, colheita e entrega aos sábados com todos os cuidados pós colheita, transporte em horários mais frios do dia, rotas traçadas de forma efetiva, todos esse pontos foram desenvolvidos com a prática e hoje a modalidade de venda online e delivery é uma das principais vias de escoamento, garantindo o lucro e a valorização do produto.

CONCLUSÕES

As vendas online apresentam vantagens significativas dentro da agricultura familiar dentre elas um mercado consumidor mais amplo, redução nos custos com intermediários e a oportunidade de estreitar laços com consumidores. Porém, a pesquisa também revelou que houve dificuldades em se adaptar a nova modalidade e que suporte técnico e capacitações sobre empreendedorismo, gestão e logísticas precisam fazer parte da implantação da modalidade de vendas online e serviços de entrega, a fim de facilitar sua expansão e minimizar os desafios. Conclui-se que as vendas online tem grande potencial de expansão dentro da agricultura familiar, oferece novas oportunidade de diversificação e crescimento e que capacitações são necessárias para que esta modalidade seja de fato efetiva.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao professor Joaquim Torres pela orientação, ao agricultor Ramon Gomes pela colaboração e a UNILAB por todo o apoio para a realização do estudo.

REFERÊNCIAS

FERREIA, I. Cresce o consumo de alimentos não saudáveis entre os menos escolarizados. *Jornal da USP*. Ago./2020. Acesso em: 02 de outubro de 2024. Disponível em:<https://jornal.usp.br/ciencias/alimentacao-nao-saudavel-cresce-entre-os-menos-escolarizados-do-norte-e-n-ordeste/>.

HORTIFRUTI/CEPEA. Comércio on-line de alimentos: ir às compras é coisa do passado? HF Brasil, Piracicaba, 2022. Disponível em:



<https://www.hfbrasil.org.br/br/hortifruti-cepea-comercio-on-line-de-alimentos-ir-as-compras-e-coisa-do-passado.aspx>. Acesso em: 02 out. 2024.

