



CONSULTE AQUI

Empreendedorismo , Inovação e
Valoração



Apresentação

A emancipação do sujeito exige romper com a perspectiva fatalista da história (FREIRE, 1988)

O Projeto de Desenvolvimento Sustentável do Vale do Paranã -Goiás é fruto do trabalho de várias mãos. Esse movimento não pode ser visto como um só e agora é recebido por uma pessoa que não se resume apenas a si mesmo, mas à todo coletivo envolvido no Projeto. No entanto, apesar da importância desse coletivo como ponto de partida, especialmente na educação no campo, a falta de ações ainda impede que ele alcance plenamente seu objetivo. Ao longo dos anos e das etapas que se passaram, esse material foi pensado e construído para e com vocês. Durante a realização das atividades e a partilha de momentos, este documento foi moldado pelo coletivo e pela terra mexida por ele. *O Consulte Aqui* é um material produzido para o seu acesso, sempre que precisar. Será de grande valia após a realização da oficina,

pois você poderá utilizar este documento para obter informações do curso que realizou.

Agradecemos a todas e todos que participaram de mais uma etapa do Projeto e compartilharam suas experiências.

*Equipe do projeto de desenvolvimento sustentável
do Vale do Paranã*

Sumário

Apresentação	2
1. Empreendedorismo na agricultura familiar	5
2. Inovação e agregação de valor	9
3. Estratégias de marketing para vendas de produtos da agricultura familiar	12
4. O que é necessário para o produto da agricultura familiar ser comercializado	17
5. Selos e certificações	19
6. Tendências de mercado para produtos da agricultura familiar	22
7. Diferenciais dos produtos da agricultura familiar	25
8. Produtos com valor agregado	29
9. Referências	31

1. Empreendedorismo na agricultura familiar



O empreendedorismo rural é a aplicação de habilidades e estratégias empreendedoras por parte dos agricultores familiares para desenvolver seus negócios agrícolas de forma inovadora, sustentável e lucrativa, buscando superar desafios e aproveitar oportunidades, promovendo o crescimento e a diversificação das atividades rurais, de forma a incentivar o aumento da competitividade no mercado.

1.1 Ações e estratégias:

A. Diversificação da produção: Aumentar a variedade de espécies cultivadas, através da rotação de

culturas, visando a ampliar a oferta de alimentos diversificados; incorporar atividades complementares, como a criação de animais ou a produção de produtos agroindustriais. Essas ações podem ampliar o acesso ao mercado, pois permite que o agricultor explore nichos específicos ou a demanda por produtos diferenciados.

B. Agregação de valor aos produtos: Ações que ajudam a aumentar a qualidade, atratividade e o valor dos produtos, tornando-os mais competitivos no mercado. As ações podem ocorrer no processamento, em embalagens diferenciadas, certificações de qualidade ou certificações de origem, rastreabilidade dos produtos, produtos com características únicas, regionais e tradicionais, a construção de uma identidade ou marca específica para os produtos e a possível integração com o turismo rural.

C. Identificação de nichos de mercado: O empreendedor rural pode realizar pesquisas de mercado, observar o que os outros produtores da região estão oferecendo; dialogar com os consumidores para identificar necessidades e desejos;

observar as tendências de mercado e as mudanças de hábito de consumo; identificar produtos e estilos de vida com maior notoriedade e identificar como poderá adaptar-se aos resultados observados; identificar mercados e empreendimentos que valorizem produtos advindos da agricultura familiar, produtos diferenciados e de maior valor agregado; participar de eventos onde possa observar os pontos citados anteriormente, além de proporcionar ótimas oportunidades para apresentar seus produtos aos mercados diferenciados; e encontrar formas de suprir as demandas ainda não atendidas por demais produtores e novas formas de distribuição que possam tornar o trabalho mais prático e rentável.

D. Uso de tecnologia e boas práticas: A adoção de tecnologias apropriadas e a aplicação de boas práticas agrícolas são fundamentais para melhorar a eficiência produtiva e a qualidade dos produtos, além de reduzir impactos ambientais negativos. Impulsiona a produtividade, eficiência, sustentabilidade e competitividade.

E. Acesso a crédito: Pode impulsionar significativamente o empreendedorismo do agricultor familiar, proporcionando recursos financeiros para investimentos e melhorias na produção agrícola.

Inovação e adaptação: Os empreendedores rurais estão constantemente buscando inovar em suas práticas agrícolas e técnicas de gestão, bem como se adaptar às mudanças do mercado e às condições climáticas.

F. Capacitação: Proporciona o desenvolvimento de habilidades e conhecimentos para a adoção de melhores práticas agropecuárias e de gestão dos seus negócios. Os programas de capacitação e assistência técnica impulsionam o desenvolvimento das atividades agrícolas.

2. Inovação e agregação de valor



A inovação é um fator chave para agregar valor aos produtos advindos da agricultura familiar, tornando-os mais competitivos, atrativos e adaptados às demandas do mercado. Através da inovação, os agricultores familiares podem diferenciar seus produtos, melhorar a qualidade, reduzir custos de produção e acessar novos nichos para a comercialização de produtos.

A agregação de valor aos produtos da agricultura familiar é uma estratégia importante para melhorar a rentabilidade do produtor rural, incentivar a permanência do agricultor no campo e valorizar a produção local. Além disso, promove a oferta de alimentos diferenciados e de maior qualidade para os

consumidores, contribuindo para a diversificação da economia rural e o desenvolvimento sustentável das comunidades agrícolas.

2.1 Ações e estratégias:

A. Desenvolvimento de novos produtos;

B. Obter Certificações e Selos de qualidade e identidade;

C. Embalagens diferenciadas: Inovar nas embalagens e apresentação dos produtos pode torná-los mais atrativos, destacando marcas e diferenciais dos produtos.

D. Tecnologia na produção: Implementação de tecnologias inovadoras nos processos de manejo, sendo alguns exemplos sistemas de irrigação inteligentes, sensores de monitoramento, automação e drones, das propriedades rurais pode aumentar a eficiência e a produtividade da área.

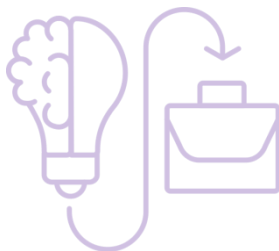
E. Agroindustrialização: A inovação pode levar à criação de agroindústrias de pequeno porte, onde os produtos agrícolas são transformados em alimentos

processados, sucos, geleias, entre outros, agregando valor aos produtos.

F. Produção sustentável: A inovação pode se dar a partir da implementação de práticas sustentáveis, como a integração de culturas, o uso eficiente de recursos naturais, aproveitamento de resíduos para elaboração de outros produtos e outras técnicas que agregam valor ao produto, devido ao reconhecimento do uso dessas técnicas inovadoras.

G. Rastreabilidade e transparência: Através de tecnologias de rastreabilidade, os consumidores podem acompanhar a trajetória dos produtos desde o campo até a mesa, o que aumenta a confiança e a transparência no processo de produção.

3. Estratégias de marketing para vendas de produtos da agricultura familiar



Os agricultores familiares podem enfrentar desafios em relação à comercialização de seus produtos, mas com a implementação de algumas táticas eficazes, é possível impulsionar as vendas e obter sucesso no mercado.

As estratégias de marketing para a venda de produtos da agricultura familiar desempenham um papel importante na promoção dos produtos, no estabelecimento de conexões com os clientes e na construção de uma base sólida de consumidores fiéis.

3.1 São algumas estratégias de marketing que podem ser eficazes para pequenos produtores rurais:

- A. Identidade e história da marca:** Crie uma identidade de marca autônoma e conte a história por trás dos produtos.
- B. Destaque a tradição familiar, os métodos de cultivo, os valores de sustentabilidade e a origem local dos produtos.**

3.2 É importante!

- A. Conhecer bem o seu produto:** Entenda as características únicas dos seus produtos, suas vantagens e benefícios em relação aos concorrentes. Saber explicar de forma clara e persuasiva as qualidades dos produtos é fundamental para conquistar a confiança dos clientes.
- B. Identificar o público-alvo:** Defina o público-alvo para os seus produtos agrícolas. Compreender as necessidades e preferências dos seus potenciais

clientes ajudará a direcionar suas estratégias de marketing e vendas de forma mais eficaz.

C. Participação de feiras e eventos: A venda direta ao consumidor por meio de feiras, mercados de produtores ou até mesmo em sua propriedade é uma excelente maneira de criar conexões pessoais com os clientes. Isso permite compartilhar informações sobre o processo de produção, construir confiança e fidelizar os compradores.

D. Parcerias: Estabeleça parcerias com restaurantes, cafés, lojas de produtos naturais ou mercados especializados que valorizam a procedência e a qualidade dos alimentos. Essas parcerias podem expandir o alcance dos seus produtos e atrair novos consumidores.

E. Certificações de Qualidade: Obtenha certificações que atestem a qualidade e a procedência dos seus produtos, como selos orgânicos ou de produção sustentável. Isso pode aumentar a confiança dos consumidores em relação aos seus produtos.

F. Rastreabilidade: Fornecer informações sobre a origem dos seus produtos, incluindo detalhes sobre o

processo de produção, a localização geográfica e as práticas sustentáveis adotadas pode ser um fator diferencial para conquistar a confiança dos clientes.

G. Avaliações dos consumidores: É importante coletar depoimentos e avaliações positivas de clientes satisfeitos para exibir em seu site ou redes sociais. Isso ajuda a construir uma reputação positiva e influencia a decisão de compra de outros consumidores.

A qualidade do produto deve vir sempre em primeiro lugar. Além da qualidade, a apresentação dos produtos junto à comunicação direta com o consumidor que circula pelos corredores dos supermercados e feiras é essencial.

Para que a cooperativa tenha êxito na comercialização é importante a disponibilização de produtos bem elaborados, com maior valor agregado. Essas características devem ser traduzidas em embalagens atraentes e rótulos com informações relevantes do produto, seguindo as normas de rotulagem.

Uma embalagem chamativa, bem elaborada, capaz de demonstrar os valores e características únicas

do produto proporciona maior número de vendas e gerar novas oportunidades de negócios.

Esse aumento no volume de vendas pode ser o suficiente para custear o investimento feito pelo produtor para o mostruário e deve estar adaptado à demanda do evento, feira ou mercado, considerando a quantidade de produtos destinados à degustação de acordo com o período de participação do evento e configuração do espaço.

O material de promoção comercial como folders, site e cartões de visita devem estar adequados para o perfil de cada local de comercialização. Divulgar é propiciar que as informações relativas a determinado produto cheguem ao público que poderá gerar uma determinada demanda por ele. Existem diversas formas de divulgar um produto.

A produção de materiais como folders explicativos, as chamadas revistas especializadas ou de grande circulação, os comerciais em rádio ou televisão, a criação e manutenção de um site ou página nas redes sociais são os mais utilizados.

4. O que é necessário para o produto da agricultura familiar ser comercializado



Para que o empreendimento da agricultura familiar ofereça seus produtos no mercado é necessário o atendimento às normas impostas pelos serviços de inspeção sanitária, com foco no controle da qualidade higiênico-sanitária, aumentando a segurança e inocuidade dos alimentos comercializados.

O produto deve estar de acordo com a legislação sanitária brasileira vigente, considerando que:

4.1 Produtos de origem animal devem possuir registro em um dos seguintes serviços de inspeção:

A. Serviço de Inspeção Federal – SIF/MAPA;

B. Serviço de inspeção Estadual – SIE, com adesão ao SISBI/Suasa; e

C. ou - Serviço de inspeção Municipal – SIM, com adesão ao SISBI/Suasa.

Os sistemas brasileiros de inspeção sanitária de produtos de origem animal são regulamentados por um conjunto de leis, decretos, resoluções, portarias e outros instrumentos legais.

4.2 Outros produtos também precisam dos serviços de inspeção e fiscalização sanitária dos estabelecimentos produtores, como:

A. As bebidas devem ser registradas no MAPA (sucos, cervejas, vinhos, cachaças, licores, polpas etc), os vinagres e acéticos em geral, derivados de uva e vinho. As bebidas importadas devem ter apenas o registro do estabelecimento importador no seu contra-rótulo.

B. Produtos de origem vegetal, exceto bebidas, devem estar registrados em um dos serviços que integram o Sistema Nacional de Vigilância Sanitária - SNVS.

Ou seja, devem estar registrados na Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa (na esfera

Federal); ou na Vigilância Sanitária – VISA dos estados; ou na VISA do Distrito Federal; ou na VISA do município.

5. Selos e certificações



A obtenção de selos e certificados pode trazer vários benefícios significativos para o agricultor familiar. Essas certificações atestam a qualidade, a origem, a sustentabilidade e outros atributos específicos dos produtos agrícolas, conferindo credibilidade e valor aos produtos.

5.1 Alguns dos principais benefícios que a obtenção de selos e certificados pode trazer para o agricultor familiar:

A. Valorização dos produtos: Certificações como selos orgânicos, de produção sustentável, de artesanidade, de origem ou de qualidade colocam os produtos da agricultura familiar em destaque, dando evidência sua qualidade e autenticidade. Isso pode atrair consumidores dispostos a pagar mais por produtos com essas características.

B. Diferenciação no mercado: Em um mercado competitivo, a obtenção de selos e certificados diferencia os produtos da agricultura familiar dos produtos convencionais. Essa diferenciação pode ajudar os produtos a se destacarem nas prateleiras e atrair a atenção dos consumidores.

C. Acesso a nichos de mercado: Muitos consumidores estão cada vez mais interessados em produtos que tenham certas características, como orgânicos, sustentáveis, locais ou de comércio justo. A obtenção de selos e certificados que comprovem essas

características permite o acesso a mercados mais especializados e valorizados.

D. Credibilidade: A obtenção de certificações reconhecidas por entidades confiáveis confere credibilidade aos produtos e à marca do agricultor. Isso aumenta a confiança dos consumidores nos produtos e nas práticas de produção.

E. Incentivo à adoção de práticas sustentáveis: Muitos selos e certificados estão relacionados às práticas agrícolas sustentáveis, como agricultura orgânica, manejo integrado de pragas, conservação do solo e uso responsável de recursos naturais. Ao obter essas certificações, os agricultores familiares demonstram seu compromisso com a sustentabilidade.

F. Acesso a programas governamentais: Alguns programas de compras institucionais, como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) no Brasil, dão preferência a produtos certificados, o que pode aumentar as oportunidades de venda para os agricultores familiares.

G. Fortalecimento da imagem da marca: A obtenção de selos e certificados pode melhorar a imagem da

marca do agricultor familiar, associando-a a atributos positivos e diferenciados e facilita a identificação dos produtos pelos consumidores.

No entanto, é importante ressaltar que a obtenção de certificações muitas vezes envolve a conformidade com padrões específicos e pode exigir investimentos em termos de tempo, recursos e processos de produção.

Portanto, os agricultores familiares devem avaliar cuidadosamente quais certificações são mais relevantes para seus produtos e recursos, buscando um equilíbrio entre os custos e os benefícios.

6. Tendências de mercado para produtos da agricultura familiar



As tendências de mercado para pequenos agricultores podem variar de acordo com as características regionais e com a demanda do mercado local e global.

6.1 No entanto, algumas tendências gerais têm sido observadas nos últimos anos e podem continuar a influenciar o setor agrícola familiar:

- A.** Os consumidores procuram várias características específicas em produtos de pequenos produtores rurais, muitas estão relacionadas à qualidade, origem e valores associados à produção local.
- B.** Agricultura sustentável é um mercado que implementa técnicas produtivas e de manejo sustentáveis. Os consumidores estão buscando alimentos mais saudáveis e produzidos de maneira ambientalmente responsável, o que pode abrir oportunidades para os pequenos agricultores que adotam essas práticas agrícolas.
- C.** Os consumidores esperam que os produtos sejam frescos, saborosos e de alta qualidade. Produtos cultivados com cuidado e atenção geralmente

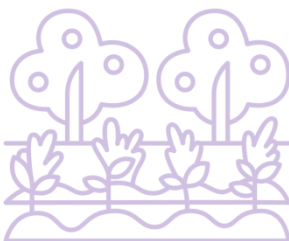
apresentam características que podem ser percebidas pelos sentidos humanos, sendo propriedades importantes para a avaliação do estado de conservação de alimentos oriundos da agricultura familiar, que é superior quando comparado aos produtos industrializados em larga escala.

- D.** As embalagens para produtos de pequenos agricultores rurais estão evoluindo para atender às demandas dos consumidores conscientes e preocupados com a sustentabilidade ambiental. O uso de embalagens ecológicas está em alta, visto que há uma preferência crescente por embalagens e de baixo impacto ambiental. Isso inclui o uso de materiais recicláveis, biodegradáveis ou compostáveis, que minimizem a geração de resíduos e reduzam o impacto no meio ambiente.
- E.** As tendências de valores financeiros para os produtos de pequenos agricultores familiares podem ser influenciadas por vários fatores, incluindo mudanças na demanda do mercado

consumidor, políticas governamentais, eventos climáticos e desenvolvimento econômico geral.

- F.** Os valores financeiros dos produtos de pequenos agricultores familiares incluem o crescimento do mercado de produtos orgânicos e saudáveis, conforme a demanda por alimentos orgânicos e saudáveis aumenta, os produtos de pequenos agricultores que seguem práticas agrícolas e orgânicos com potencial para obter preços mais altos.

7. Diferenciais dos produtos da agricultura familiar



Os produtos da agricultura familiar têm a vantagem de serem produzidos em menor escala, geralmente com práticas mais atraentes e tradicionais. Isso lhes confere uma série de diferenciais que podem ser destacados para atrair consumidores e aumentar sua competitividade no mercado.

7.1 Alguns desses diferenciais incluem:

- A. Qualidade e Sabor:** Produtos de qualidade superior e sabor mais autêntico.
- B. Sustentabilidade Ambiental:** Implementação de práticas agrícolas sustentáveis, com menor uso de agrotóxicos e adubos químicos. Isso ajuda a preservar o meio ambiente, reduzir a degradação e a degradação do solo, e promover a biodiversidade.
- C. Proximidade e Rastreabilidade:** Os consumidores valorizam a proximidade entre o produtor e o consumidor. Um agricultor familiar muitas vezes vende seus produtos diretamente em mercados locais, o que permite que os

consumidores conheçam a origem dos alimentos e estabeleçam uma conexão pessoal com os produtores.

D. Tradição e o conhecimento local:

desempenham um papel fundamental na agricultura familiar, e são fatores distintivos que agregam valor aos produtos e práticas agrícolas desse segmento, pois preservam os saberes tradicionais, incorporam práticas agrícolas tradicionais e o conhecimento local e cultural transmitido ao longo das gerações.

E. Diversidade de cultivo: A agricultura familiar tende a promover a diversificação de culturas, o que é benéfico para a saúde do solo e a preservação da biodiversidade. Isso contrasta com monoculturas intensivas frequentemente observadas em grandes propriedades.

F. Fortalecimento da soberania alimentar: Ao apoiar a agricultura familiar, as comunidades podem se tornar mais auto suficientes em termos de produção de alimentos, reduzindo a

dependência de alimentos importados ou produzidos em grande escala.

G. Maior conexão entre produtores e

consumidores: A agricultura familiar muitas vezes envolve mercados locais, feiras de agricultores e sistemas de entrega direta ao consumidor. Isso cria uma ligação mais direta entre quem produz e quem consome os alimentos, permitindo uma relação mais transparente e confiável.

H. Geração de emprego e renda:

A agricultura familiar é uma importante fonte de emprego e renda em áreas rurais, contribuindo para a fixação das famílias no campo e para o desenvolvimento econômico local.

8. Produtos com valor agregado



Produtos advindos da agricultura familiar com valor agregado são aqueles que passaram por processo de transformação, manipulação ou diferenciação que aumenta seu valor econômico, além do estágio inicial de produção. Isso pode envolver uma série de atividades que conferem características especiais aos produtos, tornando-os mais atrativos para os consumidores e permitindo que os produtores obtenham preços mais elevados.

8.1 São alguns exemplos:

- Produtos Orgânicos e naturais;
- Produtos artesanais;
- Produtos de Origem Determinada e Indicação Geográfica;

- Produtos advindos da Agricultura Biodinâmica;
- Mel e produtos Apícolas;
- Produtos com design diferenciado;
- Cosméticos e Produtos de Higiene Naturais;

O valor agregado não só beneficia os produtores, proporcionando maiores rendimentos, mas também oferece aos consumidores opções diversificadas e de qualidade superior.

9. Referências

INCAPER: Comercialização da Agricultura Familiar. Disponível em

[https://incaper.es.gov.br/comercializacao-da-](https://incaper.es.gov.br/comercializacao-da-agricultura-familiar)

[agricultura-familiar](https://incaper.es.gov.br/comercializacao-da-agricultura-familiar); acessado em 16 de junho de 2023.

SERAFIM, M. P. A.: Agricultura familiar no Brasil: Um panorama sobre a política e as instituições - Editora; 1ª edição ; 2022.

INSTITUTO CIDADES SUSTENTÁVEIS: Feiras livres com produtos da agricultura familiar.

Disponível em

[https://www.cidadessustentaveis.org.br/boas-](https://www.cidadessustentaveis.org.br/boas-praticas/355)

[praticas/355](https://www.cidadessustentaveis.org.br/boas-praticas/355); Acessado em 03 de junho de 2023.

SEBRAE: Oportunidade de negócio para a Agricultura Familiar. Disponível em

[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/U](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MS/Estudos%20e%20Pesquisas/Oportunidades%20de%20Neg%C3%B3cios%20para%20Agricultura%20Familiar.pdf)

[Fs/MS/Estudos%20e%20Pesquisas/Oportunidades%2](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MS/Estudos%20e%20Pesquisas/Oportunidades%20de%20Neg%C3%B3cios%20para%20Agricultura%20Familiar.pdf)

[0de%20Neg%C3%B3cios%20para%20Agricultura%20Familia](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MS/Estudos%20e%20Pesquisas/Oportunidades%20de%20Neg%C3%B3cios%20para%20Agricultura%20Familiar.pdf)

[r.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MS/Estudos%20e%20Pesquisas/Oportunidades%20de%20Neg%C3%B3cios%20para%20Agricultura%20Familiar.pdf). Acessado em 20 de junho de 2023.

