

CENTRO DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA  
ETEC PROF. IDIO ZUCCHI

**HABILITAÇÃO PROFISSIONAL DE TÉCNICO EM AGRONEGÓCIO**

KEYLA KEMILHI  
KATY BEBIANO  
PABLO MEIRELES  
MARCIO JUNIOR  
RAYSSA R  
VICTOR GERMANO

**OS DESAFIOS NA COMERCIALIZAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR**

**BEBEDOIRO  
2023**

CENTRO DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

Etec Prof. Idio Zucchi

KEYLA KEMILHI

KATY BEBIANO

PABLO MEIRELES

MARCIO JUNIOR

RAYSSA R

VICTOR GERMANO

## **OS DESAFIOS NA COMERCIALIZAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado à Etec Prof. Idio Zucchi, no 2º semestre, do 3º Módulo com Habilitação Profissional de Técnico em Agronegócio.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Leticia Tatiane Ribeiro da Silva.

**BEBEDOURO  
2023**

## **RESUMO**

O presente trabalho tem como tema os Desafios na Comercialização na Agricultura Familiar. Dessa forma, o objetivo geral é identificar os desafios frequentes na produção de pequenos produtores e buscar meios para solucionar esses problemas com eficiência, minimizando as dificuldades encontradas. Essas dificuldades podem ser resolvidas por meio de um conjunto de técnicas, informações e práticas. Nesse contexto, foram realizadas entrevistas com dez pequenos agricultores da região de Pitangueiras - São Paulo, para identificar os maiores desafios. Com base em nossa pesquisa, identificamos as principais dificuldades dos pequenos produtores: a comercialização, questões financeiras e administrativas, e a competição com grandes produtores rurais. A partir dos resultados, apresentamos algumas opções para solucionar esses problemas, incluindo a aplicação de tecnologia e conhecimento, a formação de cooperativas de produtores pequenos, estratégias de marketing e a documentação necessária. Neste trabalho, aprofundamos essas abordagens para auxiliar os pequenos agricultores que atuam na agricultura familiar na resolução desses problemas, visando melhorias na produção e redução de custos.

Palavras-Chave: Produtores, Produção, Agricultores, Pequenos.

## **ABSTRACT**

The present work focuses on the Challenges in Marketing in Family Farming. In this way, the overall objective is to identify the frequent challenges in the production of small farmers and seek ways to efficiently solve these problems, minimizing encountered difficulties. These challenges can be addressed through a combination of techniques, information, and practices. In this context, interviews were conducted with ten small farmers from the Pitangueiras region in the state of São Paulo to identify the major challenges they face. Based on our research, we identified the main difficulties of small producers as marketing, financial and administrative issues, and competition with large rural producers. From the results, we present some options to address these problems, including the application of technology and knowledge, the formation of cooperatives of small producers, marketing strategies, and the necessary documentation. In this work, we delve into these approaches to assist small farmers engaged in family farming in resolving these issues, aiming for improvements in production and cost reduction.

Keywords: Producers, Production, Farmers, Small.

## LISTA DE FIGURAS

Gráfico 1 - Idade dos Produtores.	6
Gráfico 2 - Nível de escolaridade dos produtores.	7
Gráfico 3 - Idade que os produtores começaram a trabalhar.	8
Gráfico 4 - Faixa salarial dos produtores.	9
Gráfico 5 - Quantidade de moradores na residência dos produtores.	10
Gráfico 6 - Cidade dos produtores.	11
Gráfico 7 - Produtos Produzidos.	12

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
1.1 Acesso ao crédito rural, que acaba sendo dificultado por conta da falta de capacitação dos produtores para elaborar os projetos.	2
1.2 Assistência técnica rural.	2
1.3 Garantia de preços mínimos na comercialização da produção agrícola.	3
2. OBJETIVO	4
3. METODOLOGIA	4
4. RESULTADOS E DISCUSSÕES	5
5.1 – Prática de rotação de cultura.	13
5.2- Principais vantagens na agricultura familiar.	13
5.3 – Maiores dificuldades na agricultura familiar.	13
5.4 – Objetivos a curto e longo prazo.	14
5.5 – Oscilação de ganhos anual.	14
5.6 – Legado na agricultura familiar.	14
5.7 – Modo de comercialização dos produtos.	14
5.8 – Dificuldades na comercialização.	15
5.9 – Ações para diminuir dificuldades na parte de comercialização.	15
5.10 – Controle de custos e lucros.	15
5.11 – Funções profissionais.	15
5.12 – Como iniciaram sua carreira na agricultura familiar.	17
5. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	17
APÊNDICE I - ROTEIRO DE ENTREVISTA	18

## 1. INTRODUÇÃO

Para caracterizar agricultura familiar, a produção deve utilizar mão de obra de sua própria família nas atividades econômicas, e a propriedade não pode ser maior que quatro módulos fiscais. De acordo com o Censo Agropecuário, a agricultura familiar tem uma grande influência na economia de diversas regiões, sendo responsável por 77% dos estabelecimentos agrícolas do Brasil (Summitagro, 2021).

Segundo a Agência Brasil, atualmente as propriedades de agricultura familiar somam 3,9 milhões no Brasil, são 23% total de área ocupada, equivalente a 80,8 milhões de hectares. Essas propriedades são responsáveis por 23% do valor bruto da produção agropecuária do país e por 67% das ocupações no campo. São 10,1 milhões de trabalhadores nas atividades (Summitagro, 2021).

Conforme o Censo Agropecuário, são aproximadamente 4,4 milhões de estabelecimentos, as maiores concentrações desse tipo de produção são em regiões norte, nordeste e em pontos da região sul do país. Os estados de Pernambuco, Ceará e Acre possuem a maior concentração de agricultura familiar por área no país, enquanto os estados do Centro-Oeste de São Paulo, são as regiões que possuem menores níveis de concentração (Summitagro, 2021).

Na Tabela 1, podemos observar a porcentagem da participação da agricultura familiar nos principais produtos produzidos no Brasil, com destaque para o açaí (78,70%), o pimentão (70,80%) e a mandioca (69,60%) (IBGE, Censo Agropecuário 2017-2018).

**TABELA 1. Participação da Agricultura Familiar na Produção Total Agrícola do Brasil**

<b>PRODUTOS</b>	<b>PRODUÇÃO TOTAL</b>	<b>PRODUÇÃO FAMILIAR</b>	<b>PARTICIPAÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR (%)</b>
ARROZ EM CASCA	11.057	1.208	10,90%
FEIJÃO	2.215	512	23,10%
MILHO EM GRÃO	88.100	10.972	12,50%
SOJA	103.156	9.559	9,30%
TRIGO	4.681	862	18,40%
MANDIOCA	6.559	4.563	69,60%
CAFÉ EM GRÃO	2.357	892	37,80%
BANANA	4.026	1.954	48,50%
ABACAXI	996	668	67,10%
AÇAI	280	221	78,70%
ALFACE	672	432	64,40%
PIMENTÃO	225	159	70,80%
LEITE DE VACA	30.156	19.351	64,20%
OVOS	4.672	579	12,40%

Fonte: IBGE, Censo Agropecuário 2017-2018.

Com tudo, segundo dados do Governo Federal, a agricultura familiar ainda possui diversos desafios, dos quais podemos destacar:

### **1. 1 Acesso ao crédito rural, que acaba sendo dificultado por conta da falta de capacitação dos produtores para elaborar os projetos.**

As dificuldades do produtor ao acessar financiamento agrícola não afetam apenas os agricultores individualmente, mas também têm um impacto mais amplo no desenvolvimento rural. Sem acesso adequado ao crédito, muitos produtores são incapazes de investir em tecnologias avançadas, melhorar a infraestrutura de suas fazendas ou expandir suas operações (creditaes, 2021).

Os produtores sugeriram diversas medidas para facilitar o acesso ao crédito. Simplificar processos, divulgar informações claras e rever garantias são algumas das soluções propostas. A implementação destas soluções pode tornar o financiamento agrícola mais acessível, abordando diretamente as dificuldades dos produtores no acesso ao financiamento agrícola (creditaes, 2021).



## **1.2 Assistência técnica rural.**

A assistência técnica rural é de fundamental importância para a melhoria dos processos de produção, beneficiamento e comercialização. O Brasil é um dos líderes mundiais na utilização de tecnologia, mas essas tecnologias em muitas situações, não chegam aos produtores com menor renda, como é o caso da agricultura familiar (Embrapa, 2017).

Para estes fins, a CGATER/DIMS/SMC, por meio de transferências voluntárias para empresas públicas e privadas sem fins lucrativos estabelece parcerias institucionais (celebração de convênios, termos de execução descentralizada, e outros instrumentos de parceria congêneres) (Ministério do Desenvolvimento e Assistência, Família e Combate à Fome, 2018).

Além disso, o MAPA viabilizou ações de levantamento de dados em parceria com as entidades estaduais de ATER, com objetivo de identificar, mapear e qualificar a demanda de assistência técnica e extensão rural do médio produtor rural (Ministério do Desenvolvimento e Assistência, Família e Combate à Fome, 2018).

## **1.3 Garantia de preços mínimos na comercialização da produção agrícola.**

Segundo dados do Governo Federal, a Política de Garantia de Preços Mínimos (PGPM) é uma importante ferramenta para diminuir oscilações na renda dos produtores rurais e assegurar uma remuneração mínima, atuando como balizadora da oferta de alimentos, incentivando ou desestimulando a produção e garantindo a regularidade do abastecimento nacional (Ministério da Agricultura e Pecuária, 2017).

Os produtos derivados de agricultura familiar em pequenas propriedades, são destinados ao mercado interno do país, gerando assim a renda da família. Diferentes de grandes produções do agronegócio que produzem em massa um único gênero alimentar, com destino a exportação e a alimentação de animais para pecuária (Ministério da Agricultura e Pecuária, 2017).

Entre os principais tipos de mercado para comercialização de produtos da agricultura familiar está o Mercado Institucional, que compreende as Políticas Públicas e Programas Governamentais, entre os quais se destacam o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) (Ministério da Agricultura e Pecuária, 2017).

O Programa de Aquisição de Alimentos (PAA), criado pelo art. 19 da Lei nº 10.696, de 02 de julho de 2003, possui duas finalidades básicas: promover o acesso à alimentação e incentivar a agricultura familiar (Ministério da Agricultura e Pecuária, 2017)

Para o alcance desses dois objetivos, o programa compra alimentos produzidos pela agricultura familiar, com dispensa de licitação, e os destina às pessoas em situação de insegurança alimentar e nutricional e àquelas atendidas pela rede socioassistencial, pelos equipamentos públicos de segurança alimentar e nutricional e pela rede pública e filantrópica de ensino (Ministério da Agricultura e Pecuária, 2017).

O PAA também contribui para a constituição de estoques públicos de alimentos produzidos por agricultores familiares e para a formação de estoques pelas organizações da agricultura familiar. Além disso, o programa promove o abastecimento alimentar por meio de compras governamentais de alimentos; fortalece circuitos locais e regionais e redes de comercialização; valoriza a biodiversidade e a produção orgânica e agroecológica de alimentos; incentiva hábitos alimentares saudáveis e estimula o cooperativismo e o associativismo. O orçamento do PAA é composto por recursos do Ministério da Cidadania (Ministério da Agricultura e Pecuária, 2017)

## **2. OBJETIVO**

O propósito da nossa pesquisa é identificar os principais desafios enfrentados na comercialização de produtos na agricultura familiar na região de Pitangueiras, estado de São Paulo. Reconhecemos que essa é uma questão recorrente no setor, que traz inúmeras dificuldades para os produtores.

### **3. METODOLOGIA**

Buscando levantar os principais desafios na comercialização de produtos na agricultura familiar, neste estudo, utilizamos como metodologia a aplicação de entrevistas para obtenção da visão dos produtores rurais sobre quais eram os principais desafios enfrentados por eles. Os critérios de inclusão para participantes voluntários foram: ser obrigatoriamente produtor rural, ser classificado como agricultura familiar (utilizar de mão-de-obra da sua própria família e a propriedade não ser maior que quatro módulos fiscais) e sua propriedade estar localizada na região de Pitangueiras/SP (raio de 30km).

Todas as perguntas do questionário utilizado nas entrevistas podem ser encontradas no Apêndice I deste documento. Para aplicação das entrevistas, abordamos os produtores rurais que tínhamos algum acesso (contato de telefone, e-mail e/ou endereço), considerando a rede de contatos dos membros da equipe, posteriormente apresentamos as perguntas que seriam feitas e para os produtores aceitaram a realização da entrevista, gravamos as respostas.

Como tratamento dos dados, transcrevemos todas as respostas obtidas e registramos os resultados, quando possível, em gráficos e quando não, em texto discursivo. Os resultados obtidos podem ser observados no próximo tópico.

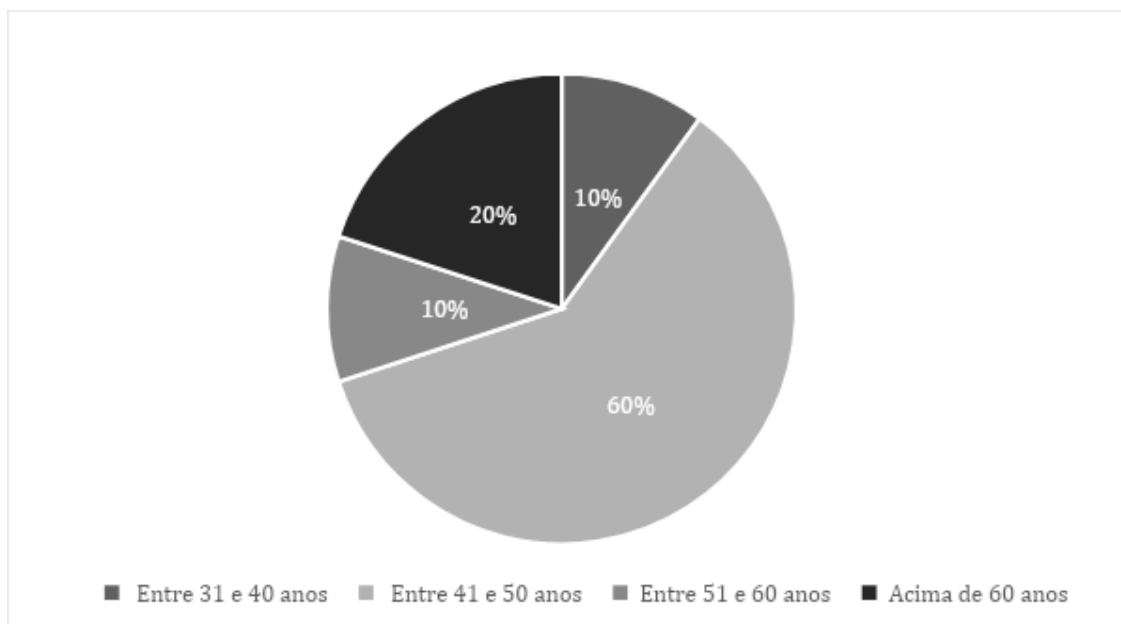
### **4. RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Foram realizadas 10 entrevistas com produtores rurais que se encaixavam nos critérios de inclusão de participantes voluntários. As análises das respostas obtidas podem ser observadas abaixo em duas sessões. Na seção 1, temos as análises com relação ao perfil socioeconômico dos produtores e na seção 2, referente ao tema explorado: agricultura familiar e os desafios na comercialização dos produtos

## Seção 1 – Perfil socioeconômico

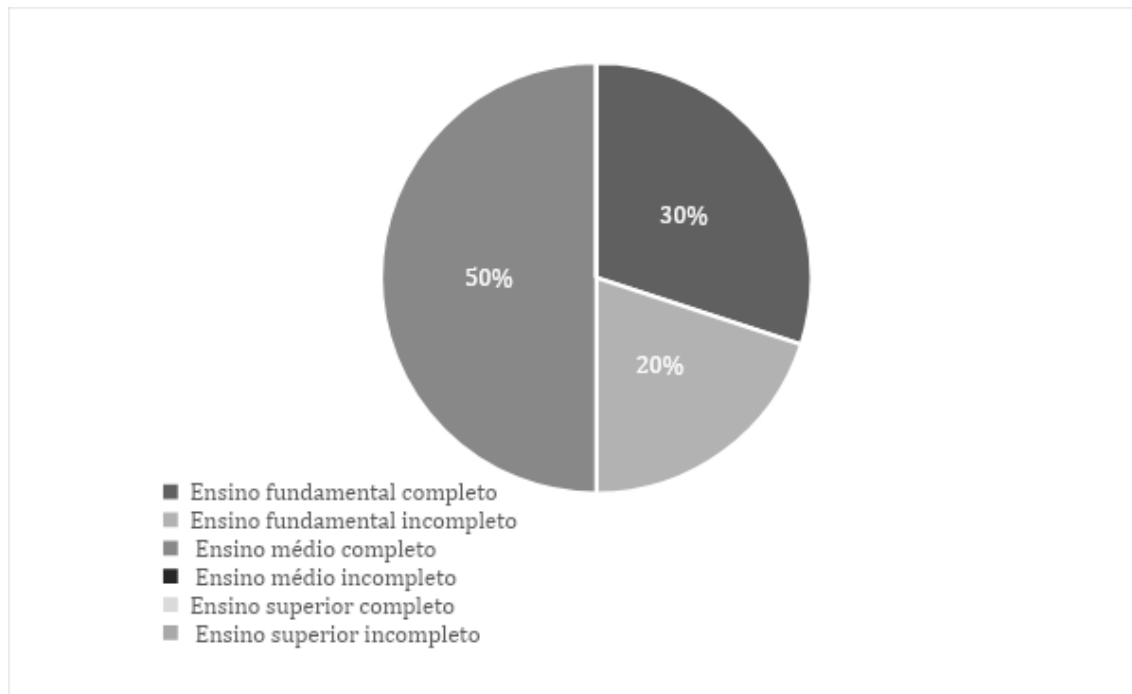
O Gráfico 1, apresenta as respostas obtidas na identificação da faixa etária dos produtores entrevistados.

Gráfico 1 – Faixa etária dos produtores entrevistados.



Observa-se que a grande maioria dos produtores entrevistados, cerca de 60% (6 entrevistados), fazem parte da faixa etária de 41 a 50 anos. Os demais, 10% possuem de 31 a 40 anos, 10% de 51 a 60 anos e 20% acima de 60 anos. Demais faixa etárias não apresentaram respondentes.

Gráfico 2 - Nível de escolaridade dos produtores entrevistados.



Dos produtores entrevistados, 30% apresentaram ensino fundamental completo, 20% apresentaram ensino fundamental incompleto, 50% apresentam o ensino médio completo e nenhum produtor apresentou ensino médio incompleto ou ensino superior, seja ele: completo ou incompleto.

Relacionados a dados de pesquisa sobre o estudo do IBGE (O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), os resultados seguintes são:

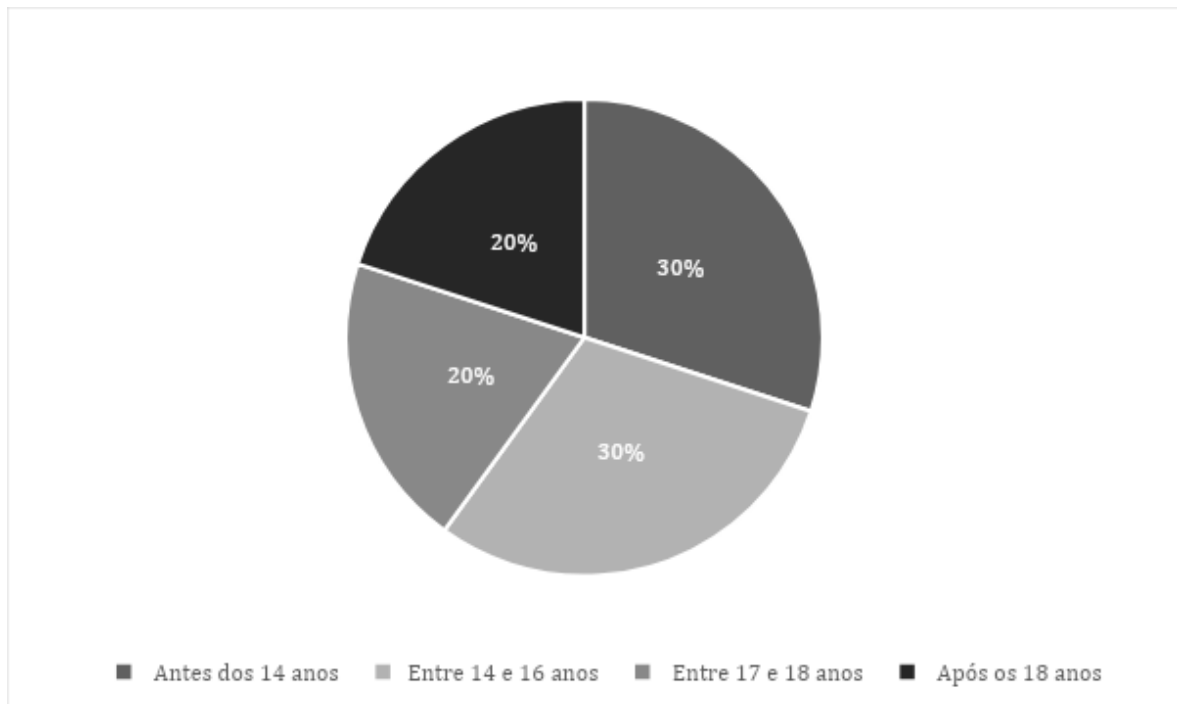
Foi disponibilizado dados do Censo Agropecuário do ano 2017 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no qual foram encontradas informações sobre produtividade da propriedade, características socioeconômicas dos produtores, dados sobre a lavoura e maquinários, entre outros, sendo possível escolher o estado e o município de interesse para visualizar os dados.

É possível encontrar os dados sobre o nível de escolaridade dos produtores nas categorias “características dos produtores”. Na pesquisa realizada por integrantes do projeto Competências Digitais para Agricultura Familiar (CoDAF), foi identificado que

dos 717 produtores que responderam a entrevista no município de Tupã, sendo 190 produtores se enquadrando no nível de escolaridade superior (graduação), 168 no ensino regular de ensino médio (2º grau) e apenas 23 nunca haviam frequentado a escola.

Há fatos incoerentes refletidos pelos dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Data Sebrae), na qual é indicado que os produtores rurais ainda têm baixos níveis de escolaridade: cerca de 15% tem o ensino médio completo e apenas 2% possuem o ensino superior completo. A análise dos dados do IBGE referentes à escolaridade dos produtores de Tupã apontou que 23,43% deles tem o ensino médio completo e 26,5% possuem ensino superior completo, o que demonstra inhomogeneidade no perfil dos produtores rurais entre as diferentes regiões do País.

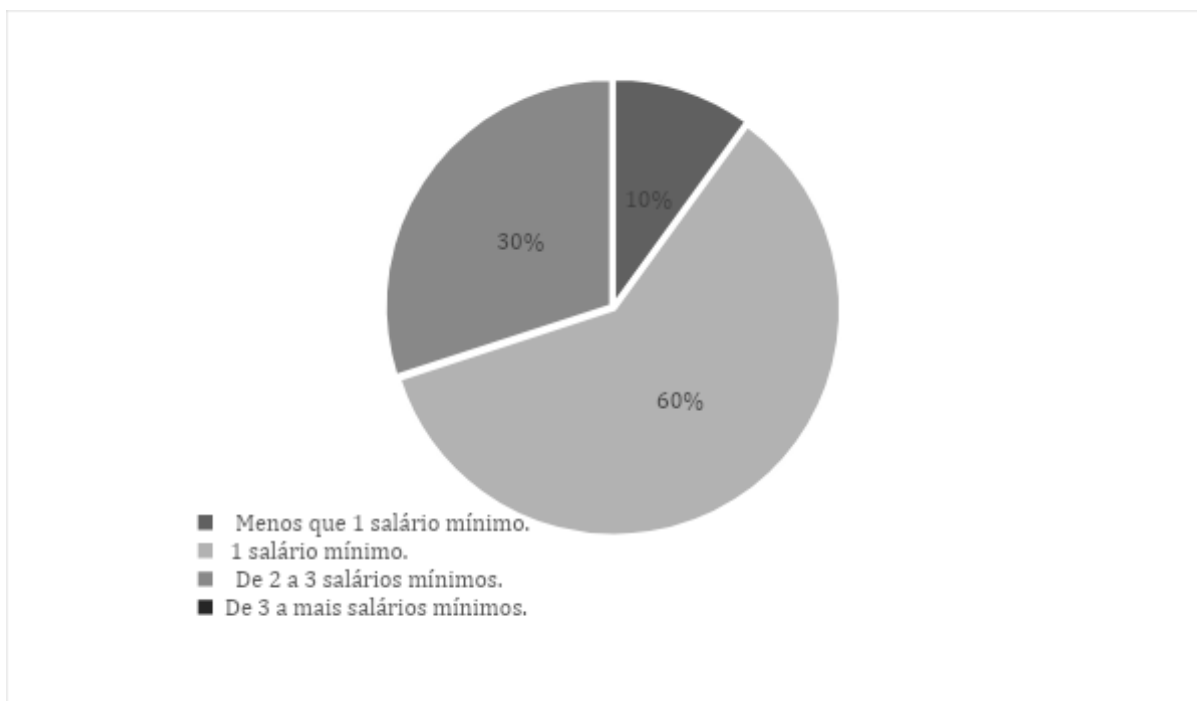
Gráfico 3 – Faixa etária que os produtores começaram a trabalhar.



Com base na pesquisa sobre a idade em que os agricultores familiares começaram a trabalhar, os resultados são os seguintes:

- Antes dos 14 anos: 3 entrevistados, representando 30% do total.
- Entre 14 e 16 anos: 2 entrevistados, correspondendo a 30% das entrevistas.
- Entre 17 e 18 anos: 1 agricultor, representando 20% do total.
- Após os 18 anos: 1 agricultor, também correspondendo a 20% dos agricultores entrevistados.

Gráfico 4 - Faixa salarial dos produtores.



A pesquisa com 10 agricultores sobre o salário na agricultura familiar revelou o seguinte:

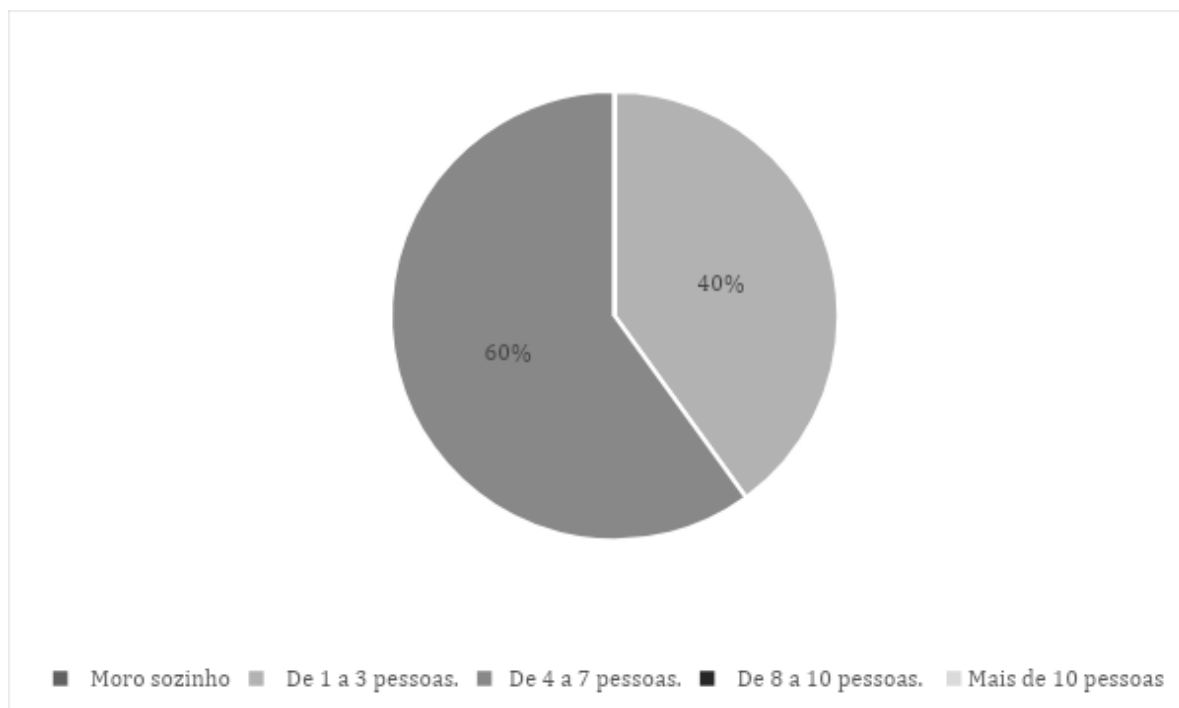
- 6 agricultores, que representam 60% das entrevistas, recebem um salário-mínimo.
- 3 agricultores, correspondendo a 30% das entrevistas, ganham entre 2 e 3 salários-mínimos.
- 1 agricultor, que é 10% da pesquisa, recebe menos de um salário-mínimo.

Com base nesses resultados, a média de salário dos agricultores na agricultura familiar pode ser calculada considerando os valores salariais e suas proporções na amostra.

Esses números refletem a distribuição das idades em que os agricultores familiares começaram a trabalhar com base na pesquisa realizada.



Gráfico 5 - Quantidade de moradores na residência dos produtores.

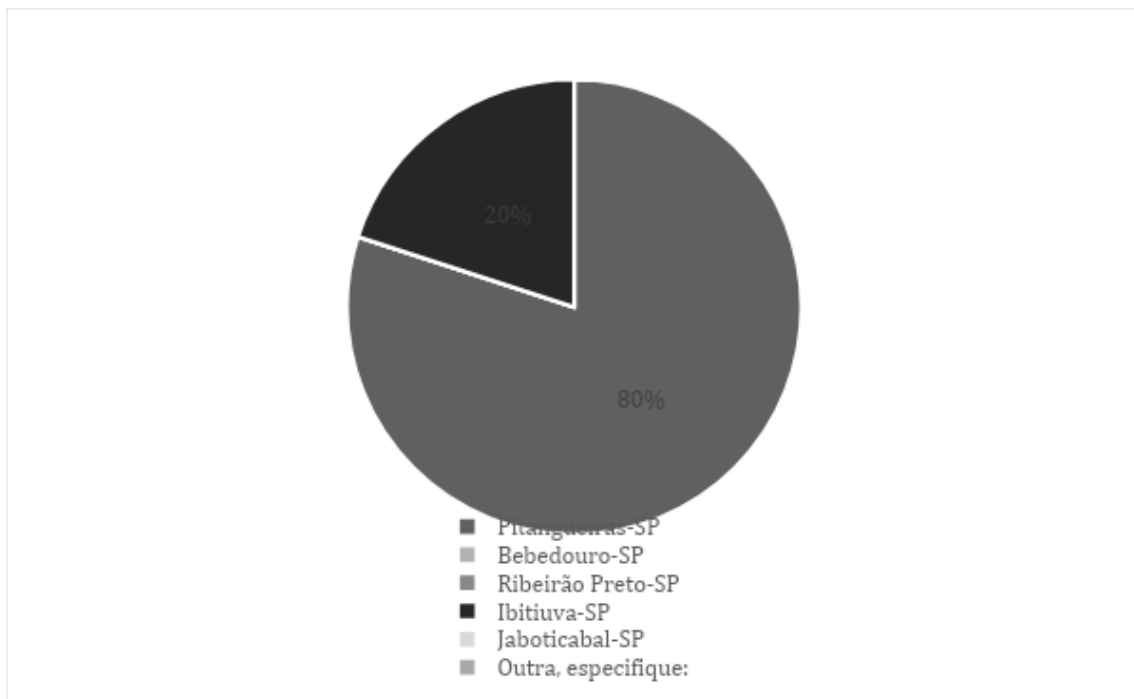


Na pesquisa realizada com os dez agricultores da agricultura familiar, os resultados demonstram que:

- 60% dos entrevistados têm de 4 a 7 pessoas morando em suas residências.
- 40% têm de 1 a 3 pessoas vivendo com eles.

Esses dados representam a distribuição das quantidades de pessoas que moram com os agricultores entrevistados na amostra.

Gráfico 6 - Cidade dos produtores.

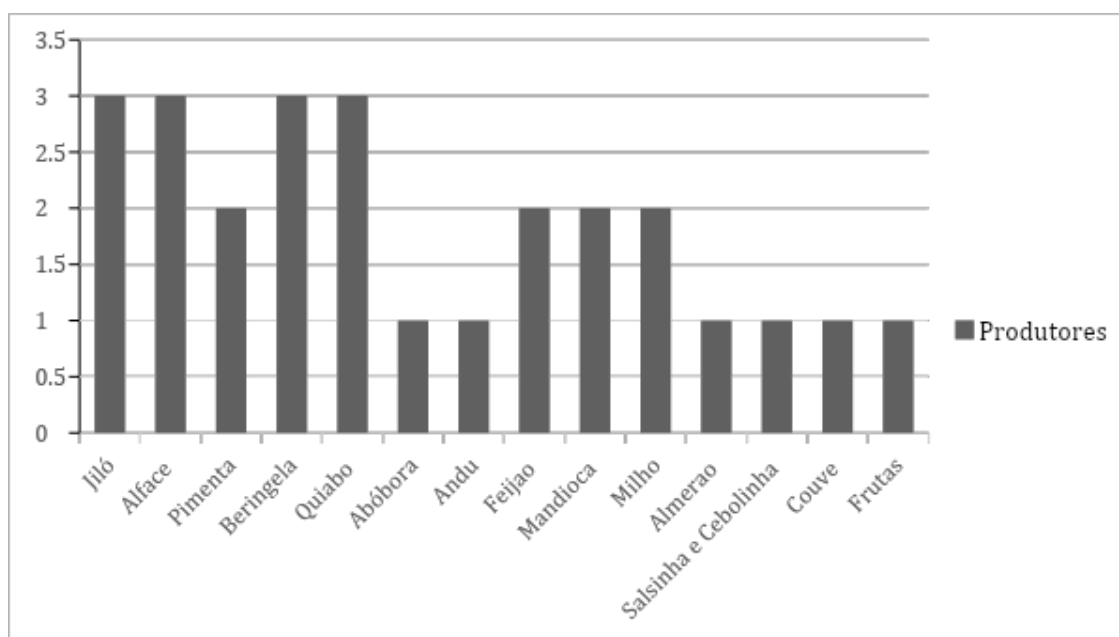


Na pesquisa com os dez agricultores da agricultura familiar foram constatados que:

- 80% dos entrevistados residem na cidade de Pitangueiras-SP.
- Os restantes 20% moram na cidade de Ibitiúva-SP.

Esses dados indicam a distribuição da localização dos agricultores familiares na amostra, com a maioria deles vivendo em Pitangueiras.

Gráfico 7 - Produtos Produzidos.



Com base na pesquisa sobre os Produtos Produzidos pelos agricultores familiares, os resultados são os seguintes:

- A produção de Jiló equivale a 11% da produção dos agricultores.
- A produção de Alface equivale a 11% da produção dos agricultores.
- A produção de Pimenta equivale a 8% da produção dos agricultores.
- A produção de Berinjela equivale a 11% da produção dos agricultores.
- A produção de Quiabo equivale a 11% da produção dos agricultores.
- A produção de Abóbora equivale a 4% da produção dos agricultores.
- A produção de Andu equivale a 4% da produção dos agricultores.
- A produção de Feijão equivale a 8% da produção dos agricultores.
- A produção de Mandioca equivale a 8% da produção dos agricultores.
- A produção de Milho equivale a 8% da produção dos agricultores.
- A produção de Almeirão equivale a 4% da produção dos agricultores.
- A produção de Salsinha E Cebolinha equivalem a 4% da produção dos agricultores.
- A produção de Couve equivale a 4% da produção dos agricultores.
- A produção de Frutas equivale a 4% da produção dos agricultores.

## **Seção 2: Agricultura familiar e os desafios na comercialização dos produtos.**

### **5.1 – Prática de rotação de cultura.**

Dos dez produtores rurais entrevistados, apenas um deles opta pela prática de rotação de culturas, incluindo milho e soja, e expressa à intenção de incorporar o cultivo de cana-de-açúcar em sua produção.

A baixa adesão à rotação de culturas pode de fato ser influenciada pela escassez de recursos financeiros necessários para todo o processo. A rotação de culturas envolve custos, como a aquisição de sementes de diferentes culturas, investimento em equipamentos específicos e mão de obra adicional. Se os agricultores enfrentam restrições financeiras, podem optar por práticas mais simples e menos dispendiosas, como o monocultivo.

### **5.2- Principais vantagens na agricultura familiar.**

Dentre os entrevistados, 40% responderam que a maior vantagem da agricultura familiar é a diversidade de produtos, devido à ampla variedade de cultivos que contribuem para a biodiversidade e a disponibilidade de alimentos variados. Para 30% dos produtores, a agricultura familiar é utilizada como uma fonte de renda adicional, destacando sua versatilidade na geração de renda.

Outros 10% dos produtores acreditam que a principal vantagem está nos preços acessíveis para o consumidor, tornando os produtos mais econômicos, e 10% enfatizam a segurança alimentar como a principal vantagem, reconhecendo o papel fundamental da agricultura familiar na produção de alimentos frescos e saudáveis.

Os restantes 10% consideram a geração de empregos como a maior vantagem, valorizando o impacto da agricultura familiar na criação de empregos nas áreas rurais. Essas perspectivas destacam a multifuncionalidade da agricultura familiar e os diversos benefícios que ela proporciona.

### **5.3 – Maiores dificuldades na agricultura familiar.**

De acordo com os resultados, 60% dos produtores enfrentaram dificuldades significativas durante o processo de comercialização. Essas dificuldades decorreram, principalmente, da falta de confiança na qualidade dos produtos de agricultores de pequena escala e da incerteza em relação à demanda do mercado. Por outro lado, 20% dos produtores entrevistados relataram não ter encontrado quaisquer obstáculos durante a comercialização. Entretanto, 10% destacaram que suas principais dificuldades estão relacionadas às políticas governamentais atuais, enquanto os outros 10% mencionaram desafios financeiros, devido às discrepâncias entre os custos de insumos, como adubos e sementes, e suas atuais receitas

### **5.4 – Objetivos a curto e longo prazo.**

Quando questionados sobre seus objetivos a curto e longo prazo, a maioria, ou seja, 70% dos produtores entrevistados, possuem como meta principal expandir sua produção. Enquanto isso, os restantes 30% dos entrevistados estão focados em ampliar a variedade dos produtos oferecidos.

### **5.5 – Oscilação de ganhos anual.**

Sobre a oscilação de ganhos durante o ano, questionamos sobre qual seria o caso o melhor período de vendas, e de acordo com os resultados, 80% dos entrevistados destacaram o aumento das vendas no final do ano. Enquanto isso, 20% relatam um aumento no início do ano.

### **5.6 – Legado na agricultura familiar.**

Os entrevistados foram questionados se eles ingressaram na agricultura devido à tradição familiar, passada de geração em geração, ou se foi uma escolha pessoal: 70% dos entrevistados indicaram que seguiram a tradição de suas famílias, iniciando na agricultura devido à influência de pais e avós. Enquanto 30% escolheram por conta própria entrar no ramo da agricultura, movidos por seu próprio interesse e decisão pessoal.

## **5.7 – Modo de comercialização dos produtos.**

A distribuição dos métodos de venda, segundo as entrevistas realizadas foi:

- 38% dos agricultores optam por vender suas mercadorias em varejões.
- 31% escolhem feiras como seu canal de venda preferido.
- 15% comercializam seus produtos em mercados.
- 8% direcionam suas vendas para lanchonetes.

Os restantes 8% utilizam a internet como plataforma para comercializar seus produtos.

## **5.8 – Dificuldades na comercialização.**

De acordo com as entrevistas realizadas, as dificuldades enfrentadas durante a produção e a comercialização, os resultados foram equilibrados. Precisamente, 50% dos agricultores relataram enfrentar dificuldades nessa etapa, enquanto os outros 50% não enfrentam tais dificuldades.

As dificuldades encontradas na comercialização, de acordo com nossa pesquisa, estão relacionadas à resistência à adoção de inovações de mercado, apegando-se a práticas tradicionais transmitidas de geração em geração, como a comunicação boca a boca, em detrimento de uma divulgação adequada. Além disso, a competição com produtos importados de grandes produtores de outras regiões impacta negativamente nos preços locais, reduzindo o lucro global da produção. A falta de acesso a informações atualizadas e a relutância em adotar tecnologias também são desafios.

A documentação insuficiente e a ausência de selos apropriados afetam a credibilidade, tornando mais complexo atender às demandas dos clientes e estabelecer preços justos para os produtos.

## **5.9 – Ações para diminuir dificuldades na parte de comercialização.**

Dentre as respostas obtidas sobre ações voltadas à mitigação de dificuldades na comercialização, 70% dos produtores acreditam que é essencial aumentar a confiança no produtor de pequeno porte. Além disso, 20% dos produtores aconselham a busca

pelo mercado ideal para as vendas, enquanto os restantes 10% destacam a importância de reduzir o preconceito existente.

De acordo com pesquisas na internet, lemos o artigo da (UFRB, 2013) e identificamos vários meios para diminuir dificuldades na área da comercialização entre elas:

- A organização da produção e comercialização – cooperativismo como possibilidade.

O agricultor familiar enfrenta dificuldades na comercialização devido às grandes redes de varejo, muitas vezes vendendo a preços insuficientes. Apesar de sua experiência em organização política e produção, tendem a agir individualmente na economia.

Organizações como a UNICAFES promovem o cooperativismo solidário para combater desigualdades regionais no Brasil. A comercialização é crucial para fortalecer a relação entre produtores e consumidores, a cadeia produtiva e agregar valor.

É importante reconhecer o valor econômico das cooperativas na economia local, geração de empregos, distribuição de renda e produção sustentável de alimentos. O cooperativismo solidário é fundamental para impulsionar o desenvolvimento e reduzir a pobreza em várias regiões do Brasil.

- Regularização sanitária e certificação – desafios do processo de comercialização.

A inspeção de produtos alimentícios de origem animal e vegetal para comercialização é realizada pelo Ministério da Saúde (MS) e pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). O MAPA regula produtos de origem animal, bebidas e vegetais in natura, bem como o registro de estabelecimentos agroindustriais. Produtos vegetais, como conservas, doces, entre outros, são regulados pelo MS, por meio da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), e pelas secretarias estaduais e municipais de vigilância sanitária, responsáveis pelo registro dos estabelecimentos e produtos.

Para a regularização ou enquadramento sanitário das agroindústrias, são necessários ao registro dos estabelecimentos e produtos, a correta rotulagem e a implementação de ferramentas de garantia da qualidade e controle das condições higiênico-sanitárias dos estabelecimentos e produtos. Informações mais detalhadas podem ser encontradas nos sites [www.anvisa.gov.br](http://www.anvisa.gov.br), [www.fn-de.gov.br](http://www.fn-de.gov.br), [www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br) e [www.mapa.gov.br](http://www.mapa.gov.br).

- O produtor e o consumidor – Comportamentos e estratégias.

É importante ter conhecimento por parte do agricultor para obter sucesso na venda de sua produção. Alguns aspectos cruciais incluem:

1. Conhecimento da capacidade produtiva: O agricultor deve calcular o preço de venda com base no que plantou, na expectativa de produção e nos custos envolvidos.

2. Conhecimento da região: É fundamental entender os produtos mais procurados e demandados na região em que atua.

3. Identificação de grupos afins: Reconhecer outros agricultores que cultivam produtos semelhantes pode facilitar a comercialização coletiva.

4. Compreensão da dinâmica do mercado municipal: Conhecer quais produtos têm demanda, como distribuí-los e quais estratégias adotar.

5. Relacionamento com o mercado: Evitar depender excessivamente do mercado para não comprometer a produção original, muitas vezes levando a pressão por maior produtividade e especialização.

6. Compreensão do comportamento dos consumidores: Adaptar-se às mudanças nos hábitos dos consumidores, oferecendo produtos que atendam às necessidades nutricionais, sanitárias e práticas, além de embalagens atraentes.

Esses conhecimentos são essenciais para o sucesso da Agricultura Familiar na comercialização de seus produtos.

- As estratégias de divulgação e marketing.

A definição de estratégias para a divulgação de produtos é fundamental em qualquer processo de comercialização. Além de impulsionar a produção e o volume de vendas, o marketing desempenha um papel crucial na promoção dos produtos e



serviços, contribuindo para o desenvolvimento e fortalecimento do modelo produtivo da Agricultura Familiar.

#### **5.10 – Controle de custos e lucros.**

Apenas 30% dos produtores possuem de fato um controle sobre os custos e os lucros dos produtos e todo o processo em cadeia (desde a compra das sementes, adubos, até o processo final de toda a cadeia de produção, sendo contabilizados também a limpeza e embalagem de seus produtos, até a chegada ao consumidor). Enquanto os outros 70% dos entrevistados não utilizam desta prática no momento de contabilizar gastos e lucros.

Com base nisso, analisamos que este fator importante é negligenciado pelos produtores, causados pela falta de conhecimento que podem ser resolvidos com a parceria entre nós técnicos entre os produtores.

#### **5.11 – Funções profissionais.**

Entre as respostas obtidas, 70% deles são agricultores, enquanto 10% desempenham funções como domésticas, outros 10% trabalham na área de rodoviária, e os restantes 10% são professoras.

De acordo com os dados obtidos chegamos a conclusão que a maioria dos produtores se dedicam apenas a essa função.

#### **5.12 – Como iniciaram sua carreira na agricultura familiar.**

Segundo os resultados, a maioria, ou seja, 70% deles, seguiu a tradição de suas famílias, decidindo adotar o ramo agrícola que seus familiares já haviam iniciado. Enquanto isso, 30% dos entrevistados se interessaram pela agricultura por conta própria, após conhecerem o setor e tomarem a decisão de estabelecer suas próprias propriedades.

## **5. CONCLUSÃO**

Conduzimos nossa pesquisa analisando dados já publicados e comparando com dados obtidos, no entanto, de acordo com resultados identificamos que produtores pequenos enfrentam diferentes desafios em sua produção, entre elas, foram encontrados dificuldades referentes a comercialização em decorrência da falta de confiança na qualidade dos produtos, a competição com grandes produtores e a incerteza em relação á demandas, além deste fator, identificamos que houve desafios relacionados à questões financeira dos produtores devido às discrepâncias entre os custos de insumos e do processo de produção em cadeia.

Para ajudar na solução desse problema, identificamos meios, como: Aplicação de tecnologia e conhecimento, Cooperativas de pequenos produtores, Estratégias de marketing, Papelada necessária, entre outros.

Nesse trabalho, apresenta cada uma das ações para melhoria de sua venda.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DEIMLING, M. F. et al. AGRICULTURA FAMILIAR E AS RELAÇÕES NA COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO. Interciencia, Volume 40 Nº 7 Julho de 2015. DOI: 0378-1844/14/07/468-08 \$ 3.00/0 Disponível em: [https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2017/10/440-BARICHELO-40\\_78A-.pdf](https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2017/10/440-BARICHELO-40_78A-.pdf)

BUAINAIN, A. M. et al. Agricultura Familiar e o Novo Mundo Rural1. Sociologias, Porto Alegre, ano 5, Nº 10, Julho/dez 2003, p. 312-347 Disponível em: <https://www.scielo.br/j/soc/a/yWYK66v4CJXDqsmKtVH5bkD/?format=pdf&lang=pt>

GUIMARÃES G. M. A. e al. IMPORTÂNCIA DA AGRICULTURA FAMILIAR PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DE MUNICÍPIOS COMPREDOMINÂNCIA DO AGRONEGÓCIO1, Brasileira de Agropecuária Sustentável (RBAS), Volume 1, Nº 2., p.1-11, Dezembro, 2011. Disponível em: <https://periodicos.ufv.br/rbas/article/view/2630/1115>

FUNDAÇÃO DO BRANCO DO BRASIL FDB, JULHO 2013, Estratégias De Acesso A Mercado Para Agricultura Familiar, Disponível em: <https://www.ufrb.edu.br/proexc/images/cartilha-estrategia-de-acesso-a-mercados-para-a-agricultura-familiar-fundacao-banco-do-brasil.pdf>

GOV.BR, JULHO 2021, Ministério da Agricultura e Pecuária, Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/producao-animal/mapa-do-leite/temas-estruturantes/precos-e-contratos/politica-de-garantia-de-precos-minimos-pgpm>

GOV.BR, Ministério do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome, Disponível: <https://www.gov.br/mds/pt-br/acoes-e-programas/inclusao-productiva-rural/paa>

CRETARES.COM.BR, MAIO 2021, Dificuldades do Produtor ao Acessar Financiamento Agrícola: Pesquisa Revela, Disponível: <https://creditaes.com.br/dificuldades-produtor-acesso-financiamento-agricola/>

CONAB.GOV.BR, OUTUBRO 2017, Política de Garantia de Preços Mínimos, Disponível em: <https://www.conab.gov.br/precos-minimos>



## APÊNDICE I - ROTEIRO DE ENTREVISTA

### PARTE 1:

- 1- Qual sua idade?
  - Entre 18 e 30 anos
  - Entre 31 e 40 anos
  - Entre 41 e 50 anos
  - Entre 51 e 60 anos
  - Acima de 60 anos
- 2- Qual seu nível de escolaridade?
  - Ensino fundamental completo
  - Ensino fundamental incompleto
  - Ensino médio completo
  - Ensino médio incompleto
  - Ensino superior completo
  - Ensino superior incompleto
- 3- Com qual idade você começou a trabalhar?
  - Antes dos 14 anos
  - Entre 14 e 16 anos
  - Entre 17 e 18 anos
  - Após os 18 anos
- 4- Qual sua cidade?
  - Pitangueiras-SP
  - Bebedouro-SP
  - Ribeirão Preto-SP
  - Jaboticabal-SP
  - Ibitiúva- SP
  - Outra, especifique:
- 5- Qual sua profissão atual?
- 6- Qual a faixa etária do seu lucro?
  - Menos que 1 salário mínimo.
  - 1 salário mínimo.

- De 2 a 3 salários mínimos.
  - De 3 a mais salários mínimos.
- 7-** Quantas pessoas moram em sua residência?
- Moro sozinho
  - De 1 a 3 pessoas.
  - De 4 a 7 pessoas.
  - De 8 a 10 pessoas.
  - Mais de 10 pessoas.
- 8-** Quantos hectares possui a propriedade rural?
- 9-** Como você iniciou a vida com o trabalho na agricultura?

## **PARTE 2:**

- 10-** Qual seu produto comercializado?
- 11-** Você trabalha com rotação de culturas em sua propriedade? Se sim, quais?
- 12-** Na sua opinião, qual a principal vantagem na agricultura familiar?
- 13-** Na sua opinião, quais são as maiores dificuldades na sua produção?
- 14-** A curto e longo prazo, quais são os seus objetivos na sua produção?
- 15-** Você percebe que há oscilações de ganhos durante o ano? Qual o melhor período?
- 16-** O trabalho no campo é algo que foi passado de geração em geração? Se sim, percebe modificações nas formas de trabalho?
- 17-** Como é realizada a comercialização dos seus produtos?
- 18-** Você percebe dificuldades nesta etapa? Se sim, quais?
- 19-** Que tipo de ações poderiam ser realizadas para diminuir as dificuldades que possui no momento da venda?
- 20-** Há algum controle sobre os custos e lucros dos produtos?