

## MINIMAMENTE PROCESSADOS DE HORTALIÇAS

**Isabela Priscila Serrano**

<sup>1</sup>Discente da Faculdade de Tecnologia em Agronegócio Botucatu S.P

email: [isabela.serrano@fatec.sp.gov.br](mailto:isabela.serrano@fatec.sp.gov.br).

Edson Aparecido Martins

<sup>2</sup>Docente da Faculdade de Tecnologia de Botucatu. S.P

Email: [edson.martins2@fatec.sp.gov.br](mailto:edson.martins2@fatec.sp.gov.br)

### RESUMO

Atualmente o mercado financeiro enfrenta uma crise generalizada. Tornasse necessário a redução dos custos e maximização dos lucros para que uma empresa mantenha a sua saúde financeira e possa recuperar o tempo perdido, devido à pandemia relacionada à Covid-19. Através de um breve diagnóstico realizada em uma empresa, localizada no interior do estado de São Paulo, no segmento hortifrutigranjeiro, foi identificada uma oportunidade de redução de desperdícios nos produtos do tipo folhosas (alface americana e cresa). Como essa empresa atua com padrões de produtos categoria 1, folhas que apresentam quaisquer inconformidades são removidas para que os produtos possam ser inseridos na área de vendas, no entanto, nem todas as folhas estão totalmente comprometidas. Considerando que o produto possui uma vida de prateleira razoavelmente curta (10 dias) em um ambiente com temperatura controlada. Foi proposto ao empresário o reaproveitamento de parte dessas folhas para geração de um novo produto que é conhecido atualmente no mercado como minimamente processados, focando o público Fitness, para aqueles que não conseguem preparar uma alimentação saudável em um período curto. Todo esse processo de reaproveitamento será planejado com os conceitos de Boas Práticas de Fabricação (BPF), RDC 275 ANVISA.

**Palavras-chave:** Minimamente, Processados, Hortaliças, Canvas.

## 1 INTRODUÇÃO

Em um mercado local com baixa concorrência formal, mas com uma crescente concorrência informal, torna-se o cenário da empresa ainda mais complexo.

De acordo com site do Instituto para desenvolvimentos de varejo (IDV, 2022), no Brasil, os campeões de informalidade são da agricultura (77% dos trabalhadores eram informais, segundo dados de 2018 do IBGE compilados pela McKinsey), construção (57%) e comércio (35%). Todos reduziram seus níveis de informalidade nos últimos dez anos, mas os índices seguem altos e sem melhorias recentes.

Esses dados estão sendo refletidos no interior de São Paulo, onde os produtores que trabalhando em regime familiar (maioria) começam a trazer os seus produtos em bancas ou caminhões para vender diretamente ao consumidor final. Fato que ocorre cada vez mais acentuado após o período da pandemia. Dessa maneira, o potencial fornecedor tornou-se um concorrente direto, sem impostos.

Em uma outra reportagem publicada no site, Valor Globo, diz que “o volume de trabalhadores informais chegou a 48,7% da população ocupada, no fim do segundo trimestre de 2021” (ECONOMIA VALOR, 2021).

Porém, após as grandes ondas da pandemia do COVID-19, este é um mercado que tangencia o nicho de mercado da empresa em estudo; e entrou em um crescimento acentuado que é de alimentação saudável.

Relacionado a este tema foi publicado recentemente um artigo que explica “o crescimento de 98% deste setor nos últimos anos, além disso atender à demanda de produtos sem glúten e vegetarianos é uma tendência” (SEBRAE, 2022).

Para verificar a viabilidade do produto e dar continuidade ao processo, pensamos em uma ferramenta de planejamento estratégico, que seja de fácil entendimento ao proprietário, escolhemos o modelo Business Canvas.

“As ideias representadas nos nove blocos formam a conceitualização do seu negócio, ou seja, a forma como você irá operar e gerar valor ao mercado, definindo seus principais fluxos e processos, permitindo uma análise e visualização do seu modelo de atuação no mercado” (SEBRAE, 2019).

Por se tratar de um mapa visual que permite esboçar modelos e plano de negócio, e definindo os principais fluxos do processo e permitindo uma análise visual.

## 2 MATERIAL E MÉTODOS

### 2.1 Materiais

A empresa situa-se no interior de São Paulo, com 18 anos de tradição e excelência, sendo 10 anos trabalhando com minimamente processados, a empresa é atua em regime familiar e o proprietário possui 30 anos de experiência no ramo Hortifrutigranjeiro. O proprietário está buscando qualificar a empresa e seus processos ao longo do tempo, inovando os seus produtos, processos e buscando uma maior rentabilidade, devido aos grandes desafios impostos pelo mercado.

Este trabalho inicia um estudo com um proprietário e a sua família, que somados possuem mais de 30 anos de experiência no mercado, sendo os últimos 18 anos como empreendedor. Para isso, foram analisados em um período de 03 (três) semanas, o acompanhamento de cerca de 12 (doze) entregas, conforme a tabela 1:

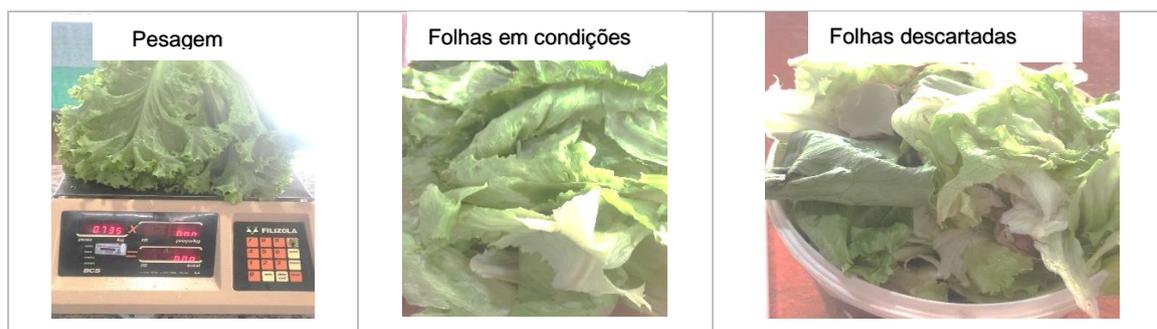
Tabela 1: Dados coletados no ato da entrega do produto

DATA	PRODUTO	FOLHAS REMOVIDAS (KG)	FOLHAS EM CONDIÇÕES DE REAPROVEITAMENTO (KG)	(%)
02/08/2022	Alface Crespa	0,310	0,140	45%
06/08/2022	Alface Americana	1625	0,795	51%
05/08/2022	Alface Americana	1345	0,645	48%
06/08/2022	Alface Crespa	0,430	0,215	50%
08/08/2022	Alface Crespa	0,540	0,255	47%
09/08/2022	Alface Americana	1010	0,525	52%
11/08/2022	Alface Crespa	0,345	0,175	51%
12/08/2022	Alface Americana	1105	0,530	48%
13/08/2022	Alface Crespa	0,380	0,205	54%
15/08/2022	Alface Americana	1385	0,680	49%
17/08/2022	Alface Crespa	0,515	0,250	48%
19/08/2022	Alface Americana	1505	0,770	51%

Fonte: Autora (2022)

As entregas, foram analisadas individualmente, conforme as imagens abaixo:

Figura 1: Classificação



Fonte: Autora (2022)

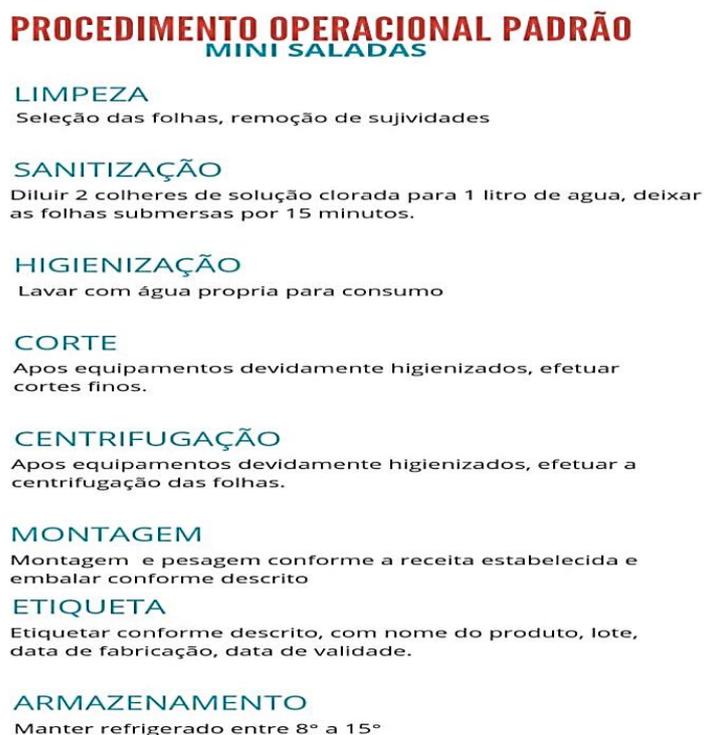
A seleção das folhas para o aproveitamento, serão feitas de acordo com o conceito resolução de diretoria colegiada – RDC nº 275, de 21 de outubro de 2002.

A Resolução RDC nº 275 (Brasil, 2002) é um regulamento técnico de padronização para estabelecimentos no ramo alimentício, estabelecendo regras nos procedimentos operacionais padronizados, para auxiliar e garantir as condições higiênico-sanitárias necessários para o processamento e industrialização de alimentos, acrescentando como base as Boas Práticas de Fabricação (BPF).

Essa resolução aplica-se para todo e qualquer alimento que seja processado, industrializado, fracionado, de maneira geral, podendo trazer quaisquer riscos para o consumidor se caso houver quaisquer contaminações no meio dos processos de produção, tudo para garantir o padrão mínimo de qualidade nos processos de fabricação.

Conforme essa resolução foram tomadas medidas como a padronização do procedimento, com intuito de evitar quaisquer riscos, para isso utilizaremos o Procedimento Operacional Padrão (POP), nele será descrito todo o procedimento de maneira clara, as realizações de rotina das operações/ produção.

Figura 2: Procedimento Operacional Padrão



Fonte: Autora (2022)

Diante do cenário brevemente, apresentado de novos concorrentes, mercado aquecido e a necessidade de gerar lucros e qualidade aos clientes.

## 2.2 Métodos

Foi proposto ao proprietário, o reaproveitamento de mercadoria do tipo folhosa (alface americana e crespa), que ao chegar o produto no estabelecimento, efetua-se o processo de limpeza, embalagem e por fim são expostas nas gondolas para venda.

No processo de limpeza, algumas folhas são removidas, devido as inconformidades expostas, como ferrugem e folhas desidratadas, serão descartadas apenas as folhas que não são próprias para consumo humano, que somente após essa seleção, serão confeccionadas as minis saladas prontas. Ou seja, expõem um produto de alta qualidade nas gôndolas e ainda um segundo produto gerando uma nova receita. Levando em consideração os conceitos de sistema enxuto de produção.

Diante do cenário descrito e com todos os envolvidos com o conhecimento da informação quantitativa de perdas e a necessidade de um maior fluxo de caixa, foi proposta ao proprietário a confecção de um novo item de baixo custo, que é uma salada de pote, composta de três a cinco produtos, tendo como base as folhas de alface americana, e acrescentando outros tipos de legumes e verduras disponíveis no hortifruti. Esse novo produto será ofertado em um pacote mensal para as pessoas que buscam uma alimentação saudável, praticantes de esportes em geral e demais interessados. O principal canal de vendas, será para os alunos das academias de musculação, ginástica, pilates, CrossFit e vendas de varejo. Já é sabido que existe uma demanda comercial crescente e onde estão instalados esses locais e há um bom relacionamento entre o proprietário com os demais produtores destes locais.

Estes produtos são minimamente processados, que, segundo a GOMES et al (2005), são produtos prontos para consumo, os quais passaram pelas operações: Descascamento, corte, sanitização, centrifugação e armazenamento com monitoramento/manutenção do produto para uma maior conservação.

A priori, o investimento inicial é de baixo custo. Já que a empresa em questão já atua com bandejas decoradas de frutas em datas festivas, ou seja, possui o “*Know how*” em confecção de bandejas decoradas de grande porte.

O proprietário com toda a sua experiência, já iniciou alguns testes e disponibilizou algumas minis saladas decoradas aos seus clientes, com objetivo de ter um feedback e divulgar o seu novo produto. Entretanto, com os atuais equipamentos não existe condições do proprietário e sua família confeccionar um número considerável de mini saladas em tempo hábil gerando uma renda significativa.

Figura 3: Produto modelo



Fonte: Autora (2022)

A partir da figura 3, é apresentado o teste realizado pelo proprietário. Para começar essa atividade com um volume considerável o proprietário, deverá ter disponível os seguintes equipamentos:

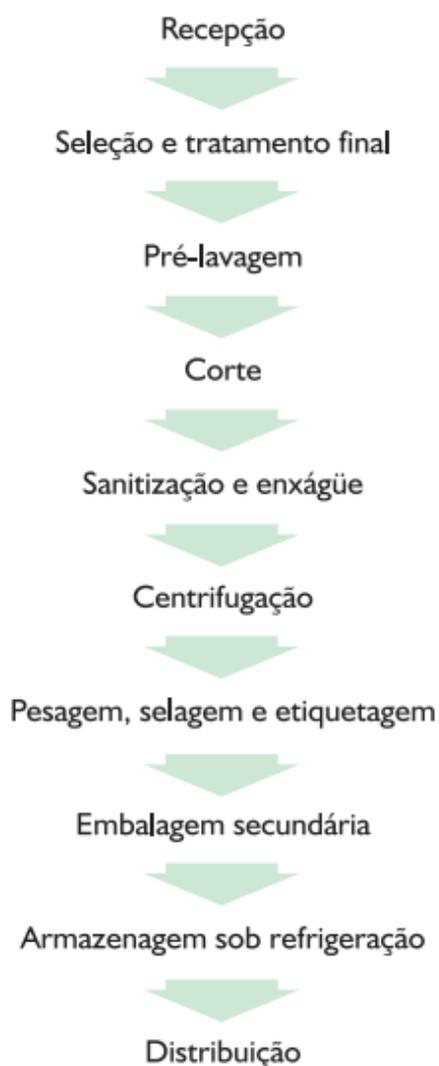
1. Tanque pequeno (10l) para lavagem inicial dos produtos;
2. Tanque pequeno(10l) para a lavagem final;
3. Utensílios cortante revestido com cerâmica;
4. Sanitizante;
5. Centrifuga manual (5l);
6. Embalagem plástica com tampa (5x15cm);
7. Etiqueta para rotulagem;
8. Geladeira para armazenamento.

Mesmo que a lista tenha oito itens, é importante ressaltar que a empresa já possui vários deles e após adquirir os equipamentos que faltam, serão necessárias a elaboração de procedimentos operacionais e treinamento para os operadores. Com o objetivo de padronizar as sequências de atividades que deverão ser realizadas antes de começar a decorar ao novo produto que será comercializado.

Esta padronização consta na figura 3, mostra o fluxo do processo a ser implementado:

Fonte: GOMES et al. (2005)

Figura 4: Fluxo do processo



Atualmente, no mercado há uma série de modelos de plano de negócios, entretanto, para esse estudo foi elencado o modelo Canvas.

Devido a sua simplicidade e adaptação em empresas de pequeno e grande porte, auxiliando no desenvolvimento do projeto. O Canvas oferece uma melhor visualização estratégica no momento da criação do seu possível negócio.

Esse modelo de plano de negócio se trata de um mapa formado por 9 blocos com as seguintes informações

- 1- Proposta de valores: proposta que demonstra os valores da empresa para o mercado e o cliente
- 2- Seguintos de clientes: qual o foco da empresa e o seu público-alvo.
- 3- Canais de compra: A maneira com que o cliente entre em contato, efetue a compra e receba o serviço.
- 4- Relacionamento ao cliente: como será feito o SAC.
- 5- Atividade chave: quais serão as atividades para entregar o valor da empresa
- 6- Principais recursos: os recursos disponíveis para entregar as atividades chaves.
- 7- Parcerias importantes: terceirização de serviços e recursos.
- 8- Fontes de Receita: Como obter a receita para efetuar a proposta.
- 9- Estrutura de custo: Todos os custos relevantes e necessários para estruturar o que foi proposto.

A representação dos nove blocos forma os devidos valores para o negócio e formalizando como a empresa vai operar e gerar valor para o mercado, protocolando todo o processo, além de demonstrar como seu modelo de atuação funciona, para o mercado.

### **3 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

#### **3.1 Discussões**

A proposta apresentada almeja um reaproveitamento dos produtos em condições de consumo, além de ter a possibilidade de propor aos clientes uma maneira prática de obter os seus alimentos saudáveis a qualquer momento do dia.

Ressaltando que esse mercado após a pandemia, vem ganhando forças e novas oportunidades surgem todos os dias. O mercado está em constante evolução e novas necessidades o acompanham.

Com a redução dos desperdícios e, ao propor ao consumidor final, um produto com alta qualidade e praticidade, é possível aumentar os lucros da empresa, ainda que o desafio seja grande. Com esta introdução do novo produto é estimado que seja produzido um volume entre 200 à 300 mini saladas decoradas por mês, gerando uma receita bruta

de aproximadamente R\$ 1.800,00 com as vendas, sem aumentar o seu quadro atual de mão de obra.

### **3.2 Consultoria**

Em paralelo com aquisição desses equipamentos necessários, o proprietário recebeu uma consultoria do SEBRAE na área de marketing para auxiliar com uma campanha de divulgação via rede social para destacar o seu novo produto.

### **3.3 Resultados**

Com base nas informações anteriores, abaixo na figura 05, será apresentado o modelo de plano de negócio proposto para o proprietário e a sua família, no ramo de hortifruti.

Figura 5: Modelo Canvas

<p><b>PROBLEMA</b> A empresa apresenta um fluxo de caixa baixo e ainda possui alguns desperdícios com relação as matérias primas. Novos concorrentes (fornecedores) nascem a cada dia.</p>	<p><b>SOLUÇÃO</b> Seleção e reaproveitamento das matérias primas.  Confecção de um novo produto</p>	<p><b>PROPOSTA DE VALOR</b> O produto será bastante colorido com uma boa diversidade de produtos e pronto para consumo, auxiliando as pessoas que buscam uma vida mais saudável e gostam de aliar conveniência com praticidade.</p>	<p><b>VANTAGENS COMPETITIVAS</b> Os demais concorrentes não possuem esse tipo de produto e falta de tempo no dia-a-dia faz necessário ter praticidade com baixo custo</p>	<p><b>SEGMENTO</b> Pessoas que buscam uma alimentação saudável, praticamente de esportes em geral e demais interessados</p>
	<p><b>MÉTRICA-CHAVE</b> Será realizado um trabalho nos locais que atuam com as atividades físicas e com consultoria de marketing com SEBRAE.</p>		<p><b>CANAIS</b> Divulgação via rede social; Parceiros de negócios.</p>	
<p><b>ESTRUTURA DE CUSTOS</b> 2 Tanque pequeno (10l): R\$ 50,00 cada Utensílios cortante revestido com cerâmica: R\$ 70,00 cada Sanitizante (1L) – R\$ 12,00 cada Centrifuga manual (5l) – R\$ 118,00 cada Embalagem plástica com tampa (5x15cm) – R\$ 0,42 cada Etiqueta para rotulagem – R\$0,10 cada</p>		<p><b>RECEITAS</b>  Preço de venda: <b>R\$ 9,00</b>  Renda estimado por mês: <b>R\$ 1 800,00</b></p>		

Fonte: Autora (2022)

## 4 CONCLUSÕES

Um dos maiores, talvez até o maior desafio, foi quebrar o paradigma do proprietário por trabalhar a mais de 30 anos da mesma maneira, e sobrevivendo competitivamente no mercado, e ser resistente a mudanças.

Após ele aceitar a proposta com muito custo e de provar que A mais B pode-se obter C, após a apresentação do Plano de Negócio e sua viabilidade, o proprietário deixou de ser relutante ao novo produto, e iniciou os testes de mercado, oferecendo os kits gratuitos para seus clientes e sendo aprovado por inúmeros deles, que já vieram fazer encomendas semanalmente.

Foram necessárias poucas adequações ao local, visto que a empresa já possui um espaço e estrutura para processar os alimentos. A implementação nas compras centrifugas e facas adequadas, também foram adquiridos sanitizantes, embalagens e novas etiquetas. Já no processo de seleção e limpeza das folhosas eram rotinas da empresa, só foram necessários um treinamento para separação das folhas adequadas.

Contudo após toda essa análise, o produto foi aprovado pelos clientes, já está sendo comercializado e obtendo lucros ao proprietário, e por fim deduz que houve redução das percas da empresa e conseguimos aumentar significamente sua lucratividade.

## 5 REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério da Saúde. Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). **Resolução da Diretoria Colegiada – RDC 275**, de 23 de outubro de 2002, dispõe sobre o Regulamento Técnico de Procedimentos Operacionais Padronizados aplicados aos Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos e a Lista de Verificação das Boas Práticas de Fabricação em Estabelecimentos Produtores/Industrializadores de Alimentos. Republicada em Diário Oficial União nº 215, de 6 de novembro de 2002

ECONOMIA VALOR., **Trabalho informal bate recorde e deve continuar a crescer**. Disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2021/11/10/trabalho-informal-bate-recorde-e-deve-continuar-a-crescer.ghtml>: Acessado em 05/04/2022

GOMES, C. et al. **Hortalças Minimamente Processadas**, 1. Ed. Brasília: Embrapa, 2005

IDV. **Como alta informalidade no Brasil freia a produtividade das empresas**. Disponível em: <https://www.idv.org.br/noticia/como-a-alta-informalidade-no-brasilfreia-a-produtividade-das-empresas/>: acessado em 05/06/2022

SEBRAE. **Alimentação saudável cria ótimas oportunidades de negócio**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosMercado/segmento-dealimentacao-saudavel-apresenta-oportunidades-denegocio,f48da82a39bbe410VgnVCM1000003b74010aRCRD>: Acessado em 05/04/2022

SEBRAE. **Canvas: Como estruturar seu modelo de negócios**. Disponível em: <https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/>. Acessado em 05/04/2022