

DISTRIBUIÇÃO DE PRODUÇÃO DA AGRICULTURA FAMILIAR

Guilherme Soares Loiola*; Matheus Vinicius Ramalho Fonseca**

Resumo: Agricultores familiares necessitam de mecanismos de interação mais próximos com clientes interessados em adquirir seus produtos. A falta de comunicação entre produtor e comprador impacta no desempenho financeiro por parte do primeiro, que perde volume de vendas, e do segundo, que acaba por adquirir produtos de menor qualidade. Neste sentido, este trabalho tem como objetivo apresentar uma proposta de solução tecnológica, o Buscagro, aplicativo que pode ser utilizado em dispositivos móveis e que pretende viabilizar maior interação entre produtores da agricultura familiar e compradores, permitindo maior exposição dos produtos por parte do agricultor e possibilitando a divulgação de interesses dos possíveis compradores. As funcionalidades desta tecnologia está apoiada no cadastramento de dados sobre os produtos ofertados pelos produtores e de informações sobre as necessidades de produtos demandados pelos compradores. Desta maneira, o aplicativo realiza combinações baseadas nos cadastros de oferta e demanda, gerando resultados para os produtores terem acesso a maior volume de compradores e para o mercado consumidor localizar produtos com maior agilidade.

Palavras-chave: Agricultura Familiar; Mercado Consumidor; Dispositivos Móveis; Oferta; Demanda.

FAMILY FARMING GOODS DISTRIBUTION

Abstract: Farmers need interaction mechanisms closer to customers interested in purchasing their products. The lack of communication between producer and potential buyers impacts on producers financial performance (that could have losses in sales volume), and buyers, which ultimately acquire lower-quality products. Thus, this paper aims to provide a technological solution proposal, the Buscagro: a software application that can be used on mobile devices and towards to enable a better interaction between family farmers and buyers, allowing a greater display of products from the farmer and disclosure of interests of potential buyers. The features of this technology are based on farmers goods data and information products demanded by potential buyers. In this way, the software application performs combinations based on supply and demand data, generating results for producers to have access in how to find buyers and for consumers to find products a greater agility.

Keywords: Family farming; Consumer market; Mobile devices; Offer; Demand.

* UNESP, Discente do Curso de Administração, Departamento de Administração, UNESP – Faculdade de Ciências e Engenharia. guilherme.loiola@outlook.com

** UNESP, Discente do Curso de Administração, Departamento de Administração, UNESP – Faculdade de Ciências e Engenharia. mvrfonseca@outlook.com

1 INTRODUÇÃO

A necessidade do aplicativo se deve ao fato de existir uma falha na comunicação entre produtores e compradores de produtos agrícolas, gerando problemas que interferem diretamente no desempenho e na parte financeira desses dois agentes. O Buscagro (aplicativo desenvolvido) facilita a interação entre comprador e produtor, permitindo que possam expor quanto comprarão ou produzir respectivamente. Desta forma o aplicativo servirá como um expositor, facilitando a comunicação e evitando que o comprador não consiga obter a quantidade demandada ou que o produtor produza mais ou menos do que pode vender.

O produtor deverá cadastrar no aplicativo os produtos que ofertará e o comprador cadastrará sua necessidade, desta forma os dois agentes terão acesso a essas informações por meio de telas de combinações realizadas pelo aplicativo e também por telas onde poderá consultar e filtrar as informações de acordo com o seu desejo.

Os usuários do Buscagro serão os produtores da agricultura familiar e os compradores que tem interesse nesses tipos de produtos. O Buscagro exigirá um cadastro simples para que o usuário possa utilizá-lo, sendo necessário apenas seu nome que será também o login, criação de uma senha, celular para contato futuro, cidade, estado e o modo que deseja utilizar o aplicativo, como produto, comprador ou ambos, para que assim as informações sejam mais bem direcionadas.

Ao término do cadastro o usuário fará um login, após isso ele poderá realizar o cadastro dos produtos ofertados/demandados preenchendo campos simples como: “produto ofertado/demandado”, quantidade e tempo que a oferta ficará disponível no aplicativo. Dessa forma o aplicativo será continuamente abastecido pelos usuários, retirando essa responsabilidade da equipe de desenvolvimento ou gestão.

O aplicativo funcionará inicialmente somente nas plataformas com sistema *android*, visto que é maioria no mercado (39% dos celulares) e mais presentes aos produtores da agricultura familiar, visto que o preço desses produtos são mais acessíveis a essa classe.

Assim que os dados forem inseridos no aplicativo eles serão armazenados em um banco de dados devidamente seguro e com alta capacidade de armazenamento e retirada de informações.

Assim que for solicitado uma consulta ou solicitação no aplicativo rapidamente a informação será buscada e disponibilizada ao usuário.

2 JUSTIFICATIVA

Constatou-se que o governo nacional possui diversos programas de apoio à agricultura familiar, dentre eles existem dois principais (Programa de Aquisição de Alimentos – PAA e Programa Nacional de Alimentação Escolar – PNAE) onde as prefeituras recebem uma verba exclusiva para aquisição de produtos advindos da agricultura familiar, no entanto, todos os anos há sobra desse recurso, pois o governo não encontra a quantidade suficiente demandada, e além disso há outros clientes, por exemplo o varejo e restaurantes orgânicos que sofrem com a falta de oferta de produtos com baixo teor químico. Por outro lado há os produtores, que muitas vezes reduzem suas produções pelo fato de não terem acesso aos clientes, dessa forma não conseguindo efetuar a venda de todo o material produzido, conseqüentemente, prejudicando suas finanças.

Vale destacar também que dos cerca de 5,1 milhões de terras agropecuárias no Brasil, mais de 80% é caracterizado como agricultores familiares. Isso confirma a existência do problema já levantado, pois existe uma grande quantidade de produtores e o que os impede de avançar nas produções ou impede os compradores de encontrá-los é a falha comunicação e falta de exposição (IBGE *apud* CODAF, 2014).

Esses fatores expostos anteriormente geram uma incerteza de mercado que prejudica os dois principais agentes envolvidos, a falta de informação ou imprevisibilidade prejudica o planejamento e conseqüentemente os resultados alcançados por ambos.

3 VIABILIDADE DA PROPOSTA

Os custos esperados para o desenvolvimento do aplicativo são: contratação de equipe

técnica e patente da solução. Ao consultar uma empresa especializada na construção de aplicativos chegamos ao custo de R\$ 20.000,00, incluindo design da solução, desenvolvimento, protótipo e teste. No entanto, existe a possibilidade de buscar-se pessoas físicas capacitadas e com o interesse em obter *equity*¹ da solução, assim fazendo com que esse primeiro custo reduzido para cerca de 70% (AIORIA SOFTWARE HOUSE, 2014).

Para evitar futuros problemas é necessário patentear a solução, em uma pesquisa se constatou que o aplicativo se encaixa na categoria “Patente de Inovação” e os custos são apresentados no Quadro 1.

Quadro 1 – Custos de Patente de Inovação.

Descrição	Valores
Solicitação de Patente de Invenção (PI)	R\$ 80,00
Pedido de exame de PI	R\$ 200,00
Anuidade de pedido de PI	R\$ 100,00
Total	R\$ 380,00

Fonte: PEGN (2014).

Sendo assim, em um ambiente pessimista onde não encontremos pessoas físicas capacitadas para desenvolver a solução e que aceite entrar como parceiro no negócio teremos um custo inicial de aproximadamente R\$20.380,00. Do contrário, o custo será de cerca de R\$6.300,00. Para cobrir esses valores iniciais se prioriza duas iniciativas, a primeira delas é investimento de capital próprio dos idealizadores, garantindo assim um início independente. Outra possibilidade é a busca por aceleradoras ou investidores anjos que aceitem a ideia e queiram tornar-se participantes.

Com o aplicativo pronto, passaremos a ter retorno financeiro através da venda de espaços para publicidade direcionada nas telas do aplicativo, por exemplo, na tela dos produtores prospectaremos empresas de insumos para produção e na dos compradores pode-se buscar transportadoras ou empresas de tecnologia, assim, o aplicativo se tornará

¹ Participação nos lucros do aplicativo/empresa.

LOIOLA, G. S.; FONSECA, M. V. R. Distribuição de produção da Agricultura Familiar. **RECoDAF – Revista Eletrônica Competências Digitais para Agricultura Familiar**, Tupã, v. 1, n. 1, p. 33-41, 2015. ISSN: 2448-0452

autossustentável. Dessa forma fecha-se um modelo de negócio extremamente válido e escalável, onde não será cobrado dos usuários da solução e sim de outras partes/empresas interessadas no tempo que o público ficará no aplicativo.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a construção do aplicativo espera-se contribuir com o crescimento da agricultura familiar, não somente em quantidade de produtores nesse quadrante mas também contribuir para o aumento do faturamento dos que já fazem parte da categoria, uma vez que os produtores passarão a ter acesso a uma maior quantidade de compradores e poderão otimizar sua produção, maximizando o lucro e conseqüentemente gerando maior desenvolvimento econômico e social nas regiões abrangidas.

Além disso, o processo de compra acontecerá de forma mais ágil e os compradores interessados poderão direcionar seus esforços para outras questões que demandem mais tempo.

O desenvolvimento do trabalho permitiu ampliar a visão sobre problemas a serem tratados no agronegócio de pequeno porte, uma vez que agricultores familiares foram contatados para dar maior embasamento na execução do trabalho. Além disso, pode-se ter contato com a área de Tecnologia da Informação (TI), adquirindo conhecimento na parte de construção de aplicativos.

REFERÊNCIAS

AIORIA SOFTWARE HOUSE. **Quanto custa fazer um app?** Aioria, Porto Alegre, 2014. Disponível em: <<http://quantocustaumapp.com.br/>>. Acesso em: 02 nov. 2014.

COMPETÊNCIAS DIGITAIS PARA AGRICULTURA FAMILIAR - CODAF. **A importância da agricultura familiar.** Portal CoDAF, Tupã, 2014. Disponível em: <<http://codaf.tupa.unesp.br/informacoes/a-importancia-da-agricultura-familiar>>. Acesso em: 01 nov. 2014.

PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS – PEGN. **Saiba como patentear uma invenção e quanto custa.** Portal PEGN, São Paulo, 2013. Disponível em: <<http://glo.bo/1xZAeev>>. Acesso em: 02 nov. 2014.

LOIOLA, G. S.; FONSECA, M. V. R. Distribuição de produção da Agricultura Familiar. **RECoDAF – Revista Eletrônica Competências Digitais para Agricultura Familiar**, Tupã, v. 1, n. 1, p. 33-41, 2015. ISSN: 2448-0452

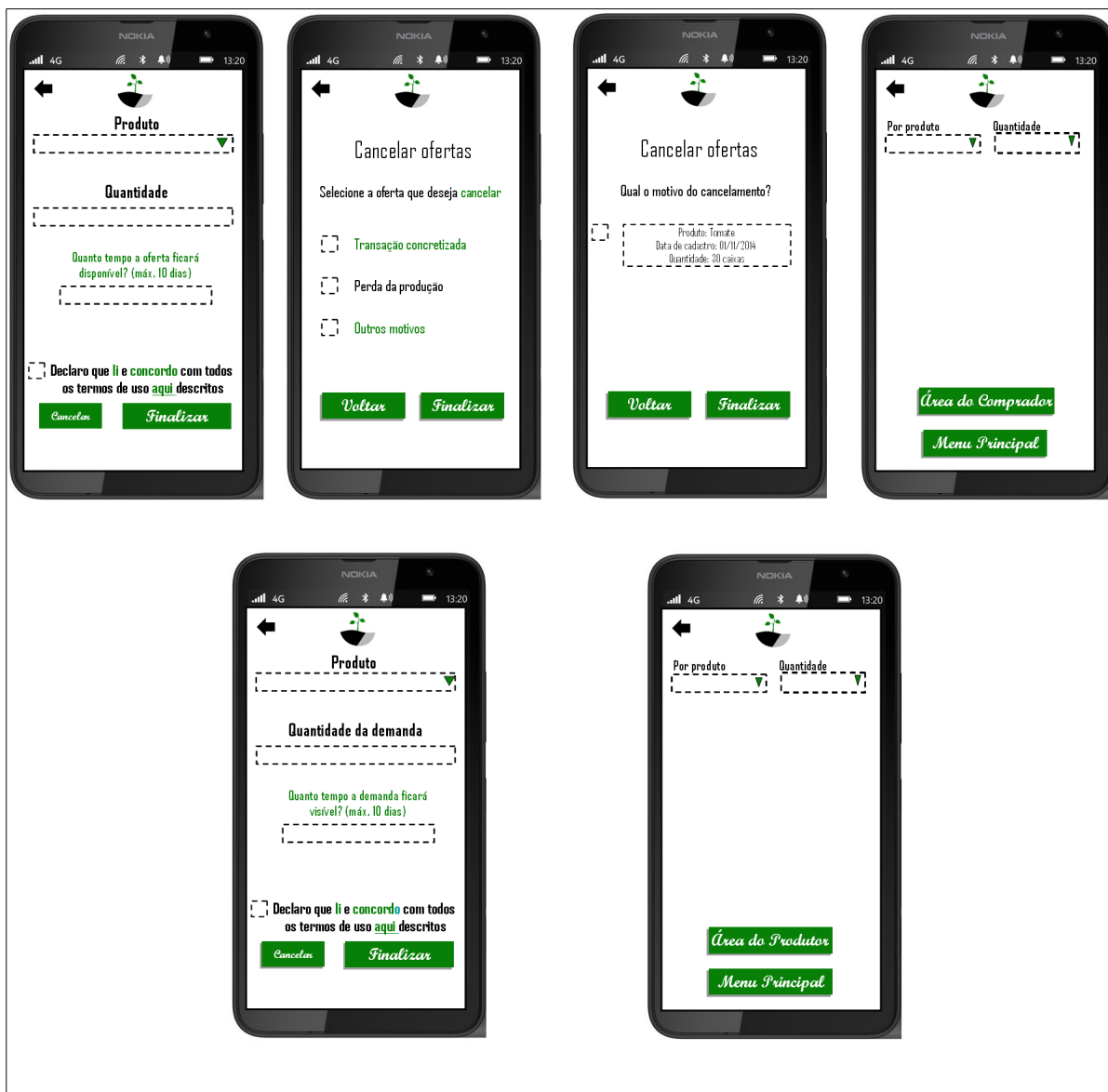
5 ANEXO 1 – IMAGENS DO APLICATIVO

Figura 1 – Telas de entrada



Fonte: Autores.

Figura 2 – Tratamento dos dados



Fonte: Autores.

Figura 3 – Telas de saída



Fonte: Autores.