

**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL**



Por: Vanderlan Bernardino Santos

**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS**
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL

Agro é tech, é show, é noticia, agro é business :

*“O Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio teve uma expansão recorde de 24,31% em 2020, informou a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (**CNA**) e o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea) nesta quinta-feira (11), em nota..”*

*“Com esse resultado, o setor ampliou para **26,6%** sua participação **no PIB total do país** no ano passado, contra 20,5% em 2019.”*



<https://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2021/03/11/agronegocio-cresce-243percent-em-2020-e-responde-por-mais-de-um-quarto-do-pib-do-brasil-diz-cna-1.ghhtml>

INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL

Além da notícia...

Paralelo a este cenário temos produtores rurais que atendem o mercado interno, embora envolva 4.000.000 de propriedades, segundo dados IBGE, *não significa preço baixo para os consumidores e lucro para os produtores*, principalmente para os pequenos produtores e hortifrutigranjeiros.



**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS**
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL

Cadeia logística Hortifrutigranjeiros.

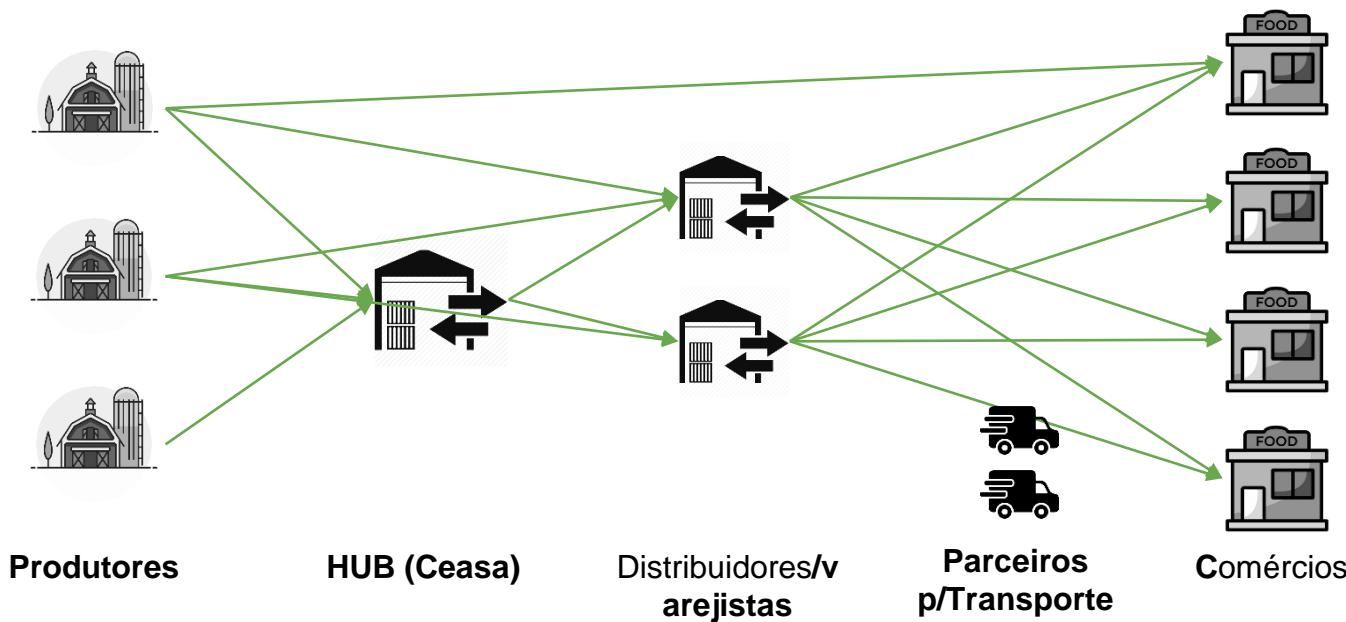


Ilustração cadeia logística – Projeto Hagro Lemonade – Fundep UFMG

**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS**
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APLICADOS NO MEIO RURAL

○ **Operadores de mercado:**

- **Produtor – tem seu produto na fazenda**
- Agregador 1 – compra dos produtores e em seu veículo levam para vender nos mercados (muitas vezes por consignação)
- Produtor vende direto nas feiras livres ou nos mercados mais próximos ou mesmo no CEASA
- Produtor vende para supermercados
- Produtor vende para sacolões
- Mercados livres vendem para distribuidores
- Distribuidores vendem para sacolões
- Distribuidores vendem para supermercado
- Venda para restaurantes
 - **E o último da cadeia vende para o consumidor final**



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL



Produtor Rural

\$

Operadores
Mercado

\$

Consumidor
final

CADEIA LOGÍSTICA HORTIFRUTIGRANJEIROS

**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS**
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APLICADOS NO MEIO RURAL

A avaliação dos preços ao longo da cadeia dos hortifrutigranjeiros mostra que:

- O ponto crítico está na operação logística,
- O produto agrícola, notadamente nos grandes centros, é caro para quem consome
- As margens de lucros dos produtores, especialmente os pequenos, é muito pequena.



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no Meio Rural

No preço: O **abacaxi** do Pequeno Produtor Rural



Ilustração – Projeto Hagro Lemonade – FUNDEP / UFMG

**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL**

A formação de preços de hortifrutigranjeiros é complexa:

Segundo o Professor Danilo R. O. Aguiar (1)

“.. uma das principais características que pode provocar transmissões assimétricas de preços é a perecibilidade. A transmissão mais intensa dos decréscimos de preços por parte dos varejista que comercializam hortaliças..”

(1) Professor do Departamento de Economia Rural da Universidade Federal de Viçosa.
Viçosa, MG, CEP 36570-000.



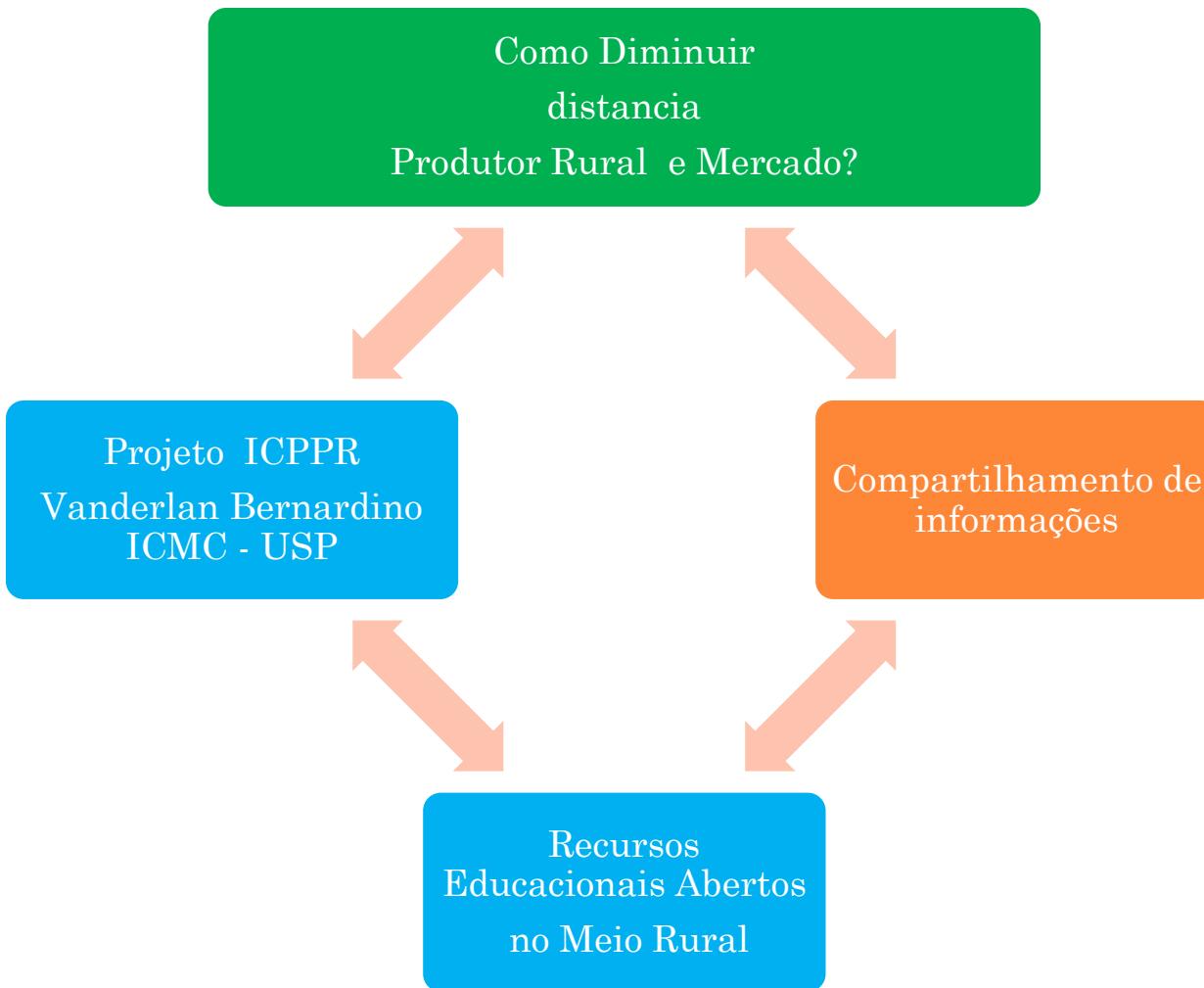
**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS**
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APLICADOS NO MEIO RURAL

Na prática, o Problema do Pequeno Produtor Rural é:

- O preço é fortemente influenciado pelos operadores de mercado
- O produtor não tem margem para negociar o preço de venda, independente do seu custo de produção.
- O produtor não tem informações em tempo real do preço do seu produto no mercado e nem acesso a uma logística que o aproxime do consumidor final

INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APLICADOS NO MEIO RURAL



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APLICADOS NO MEIO RURAL



REA aplicado compartilhamento de informações e desenvolvimento de uma inteligência comercial no meio rural

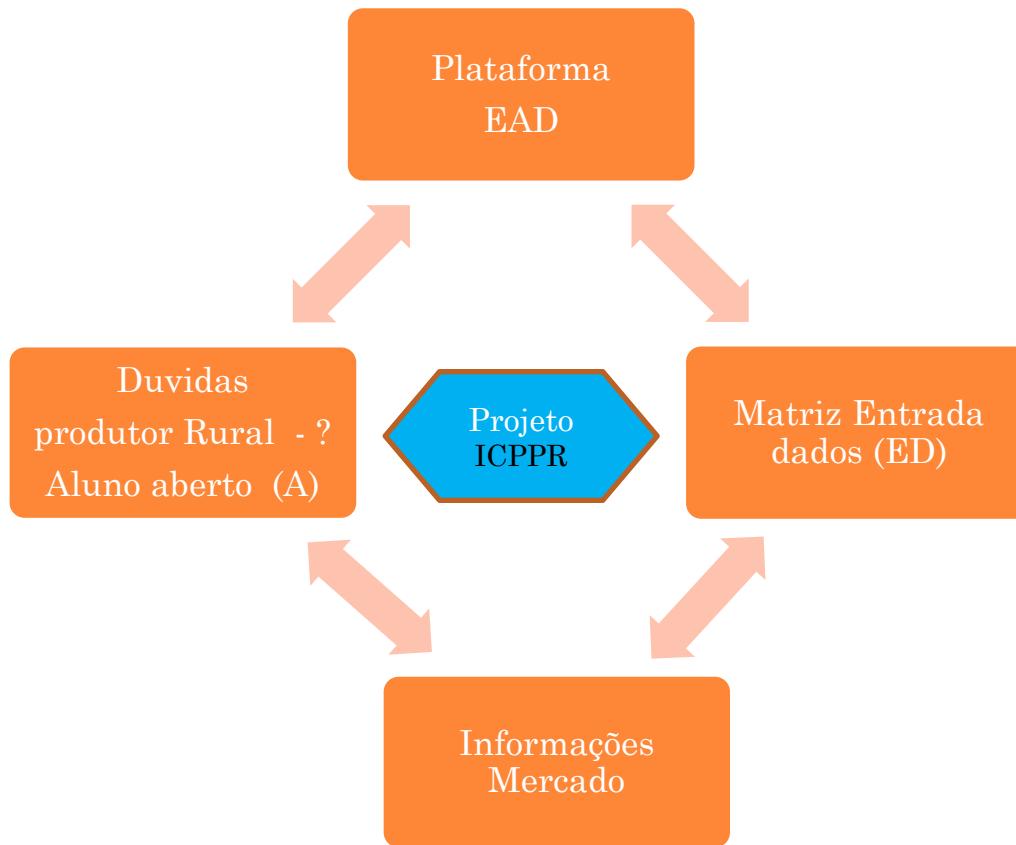
O conceito de Recurso Educacional Aberto (REA, em inglês, OER) é qualquer recurso educacional (incluindo mapas curriculares, materiais de cursos, livros didáticos, vídeos assistidos na Internet, aplicativos, multimídia, podcasts e quaisquer outros materiais designados para uso no ensino e aprendizado) disponíveis abertamente para uso por educadores e alunos, sem a necessidade de pagar direitos autorais ou taxas de licença (1) é uma realidade e temos exemplos no Brasil da sua aplicação.

O Projeto ICPPR tem como premissa: Ensino / Aprendizagem à Distância para Pequenos Produtores Rurais visando a um Inteligência Comercial.

(1) http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/publications/basic_guide_oer_pt.pdf

INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no Meio Rural



INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES RURAIS

RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APlicados no MEIO RURAL

Melhor alternativa: Vender no
mercado de Salinas

Deseja acionar
operador logistico?

Interação
Plataforma EAD
Aluno Produtor
Rural

Outras
dúvidas?

Preço
referencia - 40 R\$/ caixa



**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS**
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APLICADOS NO MEIO RURAL

Interação Aluno aberto (A) Plataforma (P)

A plataforma central tem histórico alimentado diariamente:

- Pelos produtores que venderam e onde venderam.
- Pelas informações dos CEASAS
- Outras informações de mercado

A plataforma será concebida para informar automaticamente para o produtor:

- Para onde é melhor direcionar o produto;
- Qual último preço para referência.



**INTELIGÊNCIA COMERCIAL PARA PEQUENOS PRODUTORES
RURAIS**
RECURSOS EDUCACIONAIS ABERTOS APLICADOS NO MEIO RURAL

Esta plataforma (EAD) pode ser preparada para:

- À medida que o produtor conhecer seu preço de venda e fizer novas perguntas interagindo com a plataforma EAD, novos Componentes de Conhecimento serão disponibilizados para:
 - Ensinar ao produtor compor seu preço de custo
 - Época mais propícia para cada produto
 - Estabelecimento de metas de produção
- **Enfim, fazer a gestão se sua propriedade – a partir do cliente/ mercado e não do processo (erro muito comum para todo pequeno empreendedor)**



obrigado



Vanderlan Bernardino Santos

