DIFICULDADE DE COMERCIALIZAÇÃO PARA O PEQUENO PRODUTOR

Guilherme de Freitas ZEN[1]
GlaucimarcosFakineMARSOLI[2]

RESUMO

INTRODUÇÃO: A comercialização representa um grande desafio ao desenvolvimento da agricultura familiar e um dos motivos é a influência de terceiros que atuam na intermediação dos produtos impondo preços de compra desfavoráveis aos agricultores. Mas é possível reconhecer avanços como a conquista de incentivos à agricultura familiar nas políticas públicas e os esforços direcionados a uma comercialização mais justa. A produção na agricultura familiar já foi reconhecida como importante, mas o retorno econômico para as famílias tem sido muito baixo e a comercialização um ponto de gargalo considerável. OBJETIVO: Analisar as dificuldades na comercialização da produção agroindustrial em relação a mercado, recursos financeiros e regularização, seguindo a lógica dos agricultores agroindustriais familiares. METODOLOGIA: Pesquisa bibliográfica descritiva e exploratória. RESULTADO: o mercado exige uma oferta constante, grandes volumes, qualidade nas mercadorias e grande diversificação de produtos. A comercialização envolve ações que ajudam o pequeno produtor a se impor no mercado como qualificação do trabalho, estratégias competitivas, relacionamento com clientes e fornecedores e possível prestadores de serviços. CONCLUSÃO: A agricultora familiar é a produção agrícola e pecuária realizada pelo produtor e familiares, empregando também assalariados, tratando assim uma das expressões mais importantes em termos de produção de alimentos no Brasil, além de ser um dos setores que mais empregam trabalhadores no meio rural atualmente. Observa-se que parte das dificuldades ocorre pela alta sazonalidade do clima com isso mudando frequentemente o mercado de atuação destes pequenos produtores rurais.

Palavras-chave: Agricultura familiar. Produção agrícola. Comercialização.

[1]guilherme.zen@hotmail.com.br
[2]glaucimarcos.fachini@hotmail.com