

**TRANSFORMANDO AGRICULTURA: O PAPEL DO PROGRAMA ALI RURAL NO AVANÇO DE UMA PRODUÇÃO ORGÂNICA EM PIRACICABA-SP**

Mariana Trevisan Florencio - ESALQ - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz

Ariosto Céleo De Araújo - Universidade Federal do Paraná - UFPR

**Resumo**

Sob os cuidados de Dona Lourdes Aparecida de Fátima Lásaro e sua filha Thais, ergue-se o Sítio São Benedito, propriedade familiar em Piracicaba que testemunhou uma jornada de transformação do cultivo convencional para o orgânico. Muitos desafios surgiram nesse percurso, significando que as agricultoras precisavam administrar uma variedade mais ampla de culturas, ajustando-se às condições climáticas e às exigências do mercado, especialmente à sazonalidade, que é uma preocupação constante para os produtores orgânicos. Para alcançar esse objetivo, foi essencial realizar um planejamento detalhado e utilizar técnicas agrícolas apropriadas para garantir uma produção constante durante todo o ano. O programa ALI Rural estabeleceu-se como uma solução integral e abrangente para o desenvolvimento da propriedade, promovendo não apenas o crescimento econômico, mas também a sustentabilidade ambiental e a melhoria da qualidade de vida da família. Através de técnicas de planejamento de plantio, manejo agrícola, consultoria no desenvolvimento de novos produtos e cursos, as produtoras aprenderam a otimizar seus recursos e a maximizar sua produção, alcançando resultados mais expressivos e maior rentabilidade. A história dessa família nos ensina que a paixão pelo cuidado com a natureza pode ser passada de geração em geração, criando um legado de amor e preservação do meio ambiente.

**Palavras-chave:** Soberania alimentar. Desenvolvimento local. Agricultura familiar.

**Abstract**

Under the care of Dona Lourdes Aparecida de Fátima Lásaro and her daughter Thais, Sítio São Benedito is built, a family property in Piracicaba that has witnessed a journey of transformation from conventional to organic cultivation. Many challenges arose along the way, meaning that women farmers needed to manage a wider variety of crops, adjusting to climatic conditions and market demands, especially seasonality, which is a constant concern for organic producers. To achieve this objective, it was essential to carry out detailed planning and use appropriate agricultural techniques to guarantee constant production throughout the year. The ALI Rural program has established itself as an integral and comprehensive solution for property development, promoting not only economic growth, but also environmental sustainability and improving the family's quality of life. Through planting planning techniques, agricultural management, consultancy in the development of new products and courses, producers learned to optimize their resources and maximize their production, achieving more expressive results and greater profitability. This family's history teaches us that the passion for caring for nature can be passed from generation to generation, creating a legacy of love and preservation of the environment.

**Keywords:** Food sovereignty. Local development. Family farming.

# **TRANSFORMANDO AGRICULTURA: O PAPEL DO PROGRAMA ALI RURAL NO AVANÇO DE UMA PRODUÇÃO ORGÂNICA EM PIRACICABA-SP**

## **RESUMO**

Sob os cuidados de Dona Lourdes Aparecida de Fátima Lásaro e sua filha Thais, ergue-se o Sítio São Benedito, propriedade familiar em Piracicaba que testemunhou uma jornada de transformação do cultivo convencional para o orgânico. Muitos desafios surgiram nesse percurso, significando que as agricultoras precisavam administrar uma variedade mais ampla de culturas, ajustando-se às condições climáticas e às exigências do mercado, especialmente à sazonalidade, que é uma preocupação constante para os produtores orgânicos. Para alcançar esse objetivo, foi essencial realizar um planejamento detalhado e utilizar técnicas agrícolas apropriadas para garantir uma produção constante durante todo o ano. O programa ALI Rural estabeleceu-se como uma solução integral e abrangente para o desenvolvimento da propriedade, promovendo não apenas o crescimento econômico, mas também a sustentabilidade ambiental e a melhoria da qualidade de vida da família. Através de técnicas de planejamento de plantio, manejo agrícola, consultoria no desenvolvimento de novos produtos e cursos, as produtoras aprenderam a otimizar seus recursos e a maximizar sua produção, alcançando resultados mais expressivos e maior rentabilidade. A história dessa família nos ensina que a paixão pelo cuidado com a natureza pode ser passada de geração em geração, criando um legado de amor e preservação do meio ambiente.

**PALAVRAS-CHAVE:** Soberania alimentar. Desenvolvimento local. Agricultura familiar.

## **ABSTRACT**

Under the care of Dona Lourdes Aparecida de Fátima Lásaro and her daughter Thais, Sítio São Benedito is built, a family property in Piracicaba that has witnessed a journey of transformation from conventional to organic cultivation. Many challenges arose along the way, meaning that women farmers needed to manage a wider variety of crops, adjusting to climatic conditions and market demands, especially seasonality, which is a constant concern for organic producers. To achieve this objective, it was essential to carry out detailed planning and use appropriate agricultural techniques to guarantee constant production throughout the year. The ALI Rural program has established itself as an integral and comprehensive solution for property development, promoting not only economic growth, but also environmental sustainability and improving the family's quality of life. Through planting planning techniques, agricultural management, consultancy in the development of new products and courses, producers learned to optimize their resources and maximize their production, achieving more expressive results and greater profitability. This family's history teaches us that the passion for caring for nature can be passed from generation to generation, creating a legacy of love and preservation of the environment.

**KEYWORD:** Food sovereignty. Local development. Family farming.

## **1. INTRODUÇÃO**

No coração de Piracicaba, estado de São Paulo, entre os amplos cultivos de cana-de-açúcar, ergue-se o Sítio São Benedito. Sob os cuidados de Dona Lourdes Aparecida de Fátima Lásaro, esta propriedade familiar testemunhou uma jornada de transformação. O que antes era um legado de cultivo convencional, se tornou um verdadeiro exemplo da agricultura orgânica, impulsionado pela determinação de preservar a sanidade e a culturalidade dos alimentos. Nesta trajetória, Dona Lourdes e sua filha Thais emergem como protagonistas, desafiando paradigmas e abraçando uma visão de sustentabilidade para o futuro.

O legado do Sítio São Benedito remonta aos tempos do pai da Dona Lourdes, onde práticas agrícolas convencionais dominavam os métodos de cultivo. Contudo, uma sombra de inquietação sobre o uso excessivo de produtos químicos já pairava sobre a propriedade. Após anos de dedicação ao lar, Dona Lourdes e seu esposo, Milton de Lásaro, decidiram assumir as rédeas do sítio após a aposentadoria, com Thais, sua filha, como sua fiel aliada neste empreendimento.

Na trilha dessa transformação, Dona Lourdes e Thais surgem como figuras proeminentes, desafiando as normas arraigadas da agricultura convencional e adotando uma visão progressista de sustentabilidade ambiental. Este duo dinâmico não se limita ao mero gerenciamento da propriedade, mas sim lidera com bravura cada etapa do processo agrícola, do plantio cuidadoso à distribuição meticulosa dos frutos de seu labor.

A mudança para a agricultura orgânica representou mais do que uma simples alteração de métodos; foi uma jornada repleta de desafios significativos. A necessidade de diversificar a produção, adaptar-se à sazonalidade e garantir uma oferta constante durante a entressafra foram apenas alguns dos obstáculos enfrentados. No entanto, mesmo diante dessas adversidades, a história do Sítio São Benedito ecoa como um testemunho vivo da resiliência humana e do poder transformador da determinação em meio à incerteza. Porém, por trás dessa aparente determinação, há um contexto que moldou os passos dessa jornada e um dilema que desafiou os protagonistas a decidirem entre o conhecido e o desconhecido, entre a tradição e a inovação.

## **2. CONTEXTO E DILEMA**

O Sítio São Benedito, hoje propriedade de Dona Lourdes Aparecida de Fátima Lásaro, foi herdado de seu pai. No início, a família realizava o plantio seguindo métodos convencionais, mas ele sempre enfatizava a importância de evitar ao máximo o uso de produtos químicos nos alimentos. Dona Lourdes dedicou grande parte de sua vida ao trabalho doméstico, enquanto seu marido, Milton de Lásaro, falecido no segundo semestre de 2023, atuava como metalúrgico. Enquanto isso, seus sete filhos assumiram a responsabilidade de cuidar das plantações no sítio. Após se aposentarem, o casal decidiu redirecionar seus esforços para a propriedade e se mudaram permanentemente para lá para trabalharem com agricultura. Thais, formada em contabilidade técnica, estagiou em um posto fiscal, mas em menos de um ano decidiu voltar a trabalhar com a natureza. Sua paixão pela agricultura foi mais forte e, entre os filhos, ela foi a única que escolheu permanecer na atividade agrícola.

A agricultora Dona Lourdes foi uma das primeiras permissionárias cadastradas pela Sema - Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento para comercializar nos varejões, em outubro de 1982. Naquela época, o Varejão Central Municipal de Piracicaba ainda operava no antigo galpão da Estrada de Ferro Sorocabana, onde Dona Lourdes já estabelecia sua presença vendendo alimentos produzidos pela família em uma tenda no local. Eles produziam de forma convencional, utilizando adubos químicos, o que resultava em uma produção excessiva de alimentos. No entanto, essa abundância frequentemente gerava um desperdício significativo, já que muitos produtos não conseguiam ser comercializados e precisavam retornar para a propriedade.

A posse da propriedade marcou o início de uma jornada repleta de obstáculos e dilemas a superar. A família aspirava não apenas a sobreviver, mas também a construir um futuro mais promissor. No entanto, enfrentavam diversos desafios para alcançar estabilidade e prosperidade. À medida que se dedicavam mais ao trabalho no campo, Dona Lourdes e sua família almejavam fazer a transição para a produção de alimentos orgânicos. Lidar com a organização do plantio, o gerenciamento dos custos e das vendas tornou-se ainda mais desafiador nesse contexto de mudança.

A interação com alunos do curso de Engenharia Agrônoma ESALQ/USP proporcionou a Dona Lourdes e Thais o conhecimento necessário para iniciar a produção de alimentos orgânicos. Durante um processo de dois anos, os aditivos químicos foram gradualmente eliminados, preparando o solo e substituindo insumos por alternativas orgânicas, garantindo a integridade e a saúde dos produtos cultivados.

Atualmente, mãe e filha são responsáveis por todos os processos na propriedade, desde o plantio até a distribuição dos alimentos. Contrariando estereótipos, são as duas mulheres que lideram e administram o negócio, enfrentando diariamente o trabalho árduo da agricultura. Esta transição para a produção orgânica implica uma série de desafios significativos para os produtores, como a diversificação de produtos, sazonalidade e oferta na entressafra. Estes desafios são ainda mais complexos quando combinados com a necessidade de respeitar os princípios da produção orgânica e preservar o meio ambiente.

Com progressos graduais, a família obteve reconhecimento em Piracicaba por meio da interação com grupos agroecológicos que abrigam segmentos de consumo específicos. Por vários anos, o sítio se associou à Cooperativa da Associação Comunitária Rural Alvorada - Cooperacra, uma iniciativa originária da cidade de Americana, que é pioneira na produção orgânica no Estado de São Paulo. No momento, as atividades do sítio concentram-se exclusivamente em Piracicaba.

A família já teve participação em programas governamentais como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE). Além disso, participou ativamente de dois Grupos de Consumo Responsável (GCR): o "Rede Guandu" e o "Direto da Roça". Dessa forma, além da produção familiar e agroecológica, a venda direta tornou-se mais um canal para as produtoras, visando aumentar a renda e estabelecer uma conexão direta com os consumidores. Hoje, o sítio se destaca pela variedade e alta qualidade dos produtos cultivados de maneira orgânica. Uma extensa variedade de hortaliças, frutas, ervas e cereais é cultivada na propriedade, empregando práticas agrícolas sustentáveis. Lourdes Aparecida mantém um compromisso sólido com a excelência e a pureza de seus produtos, garantindo que cada item cultivado em seu sítio esteja livre de pesticidas e fertilizantes químicos, o que contribui para a preservação da saúde do solo e da biodiversidade.

Apesar dos avanços alcançados, a família continua enfrentando alguns desafios em sua jornada. A transição para a produção orgânica trouxe consigo a necessidade de lidar com novas técnicas de cultivo e manejo, além de demandar uma gestão mais eficiente dos recursos disponíveis. Além disso, a busca por mercados consumidores que valorizem e estejam dispostos a pagar o preço justo pelos produtos orgânicos tem sido um desafio constante. No entanto, a determinação e o comprometimento da família em fornecer alimentos saudáveis e sustentáveis continuam a impulsionar seu progresso, mesmo diante desses obstáculos.

Entre esses desafios, um dos mais significativos foi a necessidade de diversificação de produtos, uma dificuldade comum para muitos agricultores orgânicos, conforme destacado na literatura (PASCHOALINO; PARRÉ, 2023). Ao contrário da agricultura convencional, que muitas vezes se concentra em culturas de alto rendimento, a produção orgânica valoriza a variedade e a biodiversidade (CIDÓN *et al.*, 2021). Os alimentos orgânicos são cultivados utilizando métodos alternativos que não envolvem defensivos agrícolas, produtos químicos ou quaisquer substâncias que possam contaminar o solo e os alimentos (CACHEROMARTÍNEZ,

2020). Essa abordagem exige que os produtores gerenciem uma gama mais ampla de culturas, adaptando-se continuamente às condições climáticas e às demandas do mercado (SCIALABBA; MÜLLER-LINDENLAUF, 2010).

Ademais, a sazonalidade é uma preocupação constante para os produtores orgânicos, como foi vivenciado no Sítio São Benedito. Esses movimentos geralmente são causados por mudanças climáticas associadas às estações do ano ou por fatores culturais ligados aos efeitos do calendário (PINO *et al.*, 1994). Isso influencia a disponibilidade e a qualidade dos produtos, afetando a oferta em determinados períodos. Para garantir uma produção contínua ao longo do ano, são necessários um planejamento meticuloso e o emprego de técnicas agrícolas adequadas, desafios que Dona Lourdes e Thais enfrentaram regularmente.

A oferta na entressafra também se mostrou um problema significativo para o Sítio São Benedito. Durante os períodos em que a produção estava em baixa, Dona Lourdes e Thais enfrentavam dificuldades para atender à demanda do mercado. Estratégias como o armazenamento de produtos e a adoção de técnicas de cultivo em estufas foram consideradas para mitigar esse problema, mas essas soluções exigiam investimentos adicionais e planejamento cuidadoso, representando mais um desafio a ser superado.

Além das adversidades práticas da produção, Dona Lourdes e Thais também enfrentaram obstáculos relacionados à falta de informação por parte dos consumidores e à falta de conscientização sobre produtos orgânicos. Muitos consumidores brasileiros se encantam com os alimentos orgânicos não apenas pela ausência de agroquímicos e pelas práticas de preservação ambiental, mas também por suas características sensoriais únicas. Sabor marcante, cores vibrantes e aromas irresistíveis proporcionam uma experiência gastronômica diferenciada, elevando o prazer à mesa (FERNANDES *et al.*, 2020). Contudo, muitos compradores não compreendem completamente os benefícios dos produtos orgânicos ou têm preocupações sobre seu custo e acessibilidade, criando um desafio adicional para os produtores na promoção e venda de seus produtos. A venda de alimentos orgânicos tem aumentado ao longo do século XXI, refletindo a conexão entre alimentação e qualidade de vida. Isso ocorre porque as pessoas estão fazendo escolhas mais saudáveis com base nas informações sobre os efeitos negativos das substâncias tóxicas (VERGA; SILVA; ALFINITO, 2020). Portanto, há a necessidade de iniciativas educacionais para aumentar a conscientização sobre os produtos orgânicos e seus impactos positivos na saúde humana e no meio ambiente. Principalmente porque, entre os anos 2000 e 2017, a área dedicada ao cultivo de alimentos orgânicos no Brasil aumentou 365% e, desde então, a demanda por esses alimentos continua a crescer anualmente (LIMA *et al.*, 2020).

Na propriedade mencionada neste estudo, são cultivadas uma ampla variedade de hortaliças, frutas, ervas e cereais, utilizando práticas agrícolas sustentáveis. Lourdes Aparecida e sua filha Thais têm um compromisso inabalável com a qualidade e a integridade de seus produtos, garantindo que cada item cultivado em seu sítio seja livre de defensivos agrícolas e fertilizantes químicos, preservando assim a saúde do solo e a biodiversidade. O sítio foi também o principal fornecedor de frutas e hortaliças orgânicas da Rede Guandu, Grupo de Consumo Responsável (GCR) que foi estabelecido em 2007 devido aos desafios enfrentados pelos agricultores de Piracicaba e Americana na comercialização de seus produtos pelos canais de venda convencionais. No entanto, embora haja uma variedade de frutas em termos de espécies entregues ao longo do ano, estas estão disponíveis apenas durante períodos breves e específicos. São frutas nativas ou adaptadas ao clima local, cultivadas de maneira menos intensiva, como lichias, acerola, jabuticaba, manga, banana, abacate, seriguela, limão e mexerica. Portanto, os consumidores acostumados em encontrar cenoura, abobrinha, tomate, maçã, mamão e uva em outros canais de comercialização a qualquer época do ano, podem ficar decepcionados com a oferta.

Em suma, a produção orgânica apresenta uma série de problemas complexos que exigem habilidades de gestão, adaptação e educação para atender à demanda crescente. No entanto, apesar desses obstáculos, muitos produtores estão comprometidos em superar esses desafios em prol de um sistema alimentar mais sustentável e saudável para todos, como é o caso de Dona Lourdes e Thais.

### 3. SOLUCIONANDO O DILEMA

A propriedade de Lourdes Aparecida de Fátima Lásaro teve a oportunidade de receber atendimento do programa ALI Rural, uma iniciativa do Sebrae que visa promover o desenvolvimento rural por meio da inovação e capacitação. A presença de um Agente Local de Inovação Rural (ALI) no sítio proporcionou à Lourdes Aparecida e sua filha acesso ao suporte técnico especializado e à oportunidade de participar de cursos e treinamentos que impulsionaram ainda mais seu negócio de agricultura orgânica. O acompanhamento proporcionou às produtoras rurais um intenso ciclo de oito meses, de outubro de 2022 a março de 2023, marcado por aprimoramento e inovação nos negócios.

No contexto da melhoria do **processo produtivo**, foi implementada inicialmente a gestão do solo, começando com uma análise química do mesmo. Com base nos resultados obtidos, foram fornecidas orientações sobre correção e adubação do solo, adaptadas às necessidades específicas de cada área e das espécies cultivadas. Além disso, foram elaborados materiais de planejamento de plantio, incluindo o caderno de campo, e feitas recomendações personalizadas para aprimorar a qualidade do solo e otimizar o cultivo de produtos orgânicos. Houve uma ênfase especial no uso de produtos naturais e biológicos, sempre respeitando os princípios do cultivo orgânico.

No âmbito de **controles gerenciais**, a fim de fortalecer o papel das mulheres no agronegócio, foi ofertada uma consultoria online com o objetivo de aprimorar a gestão das propriedades rurais e discutir a importante questão da sucessão familiar na agricultura. As produtoras tiveram uma oportunidade única para ampliar seus conhecimentos e desenvolver habilidades para administrar seus negócios de maneira mais eficiente e segura.

Para impulsionar o mercado e explorar **novos produtos**, o SEBRAE em parceria com SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) promoveu um curso de batata orgânica de 6 meses de duração. Este programa de capacitação envolveu diversos produtores rurais da região, sendo realizado no próprio Sítio São Benedito, com permissão da Dona Lourdes. Durante o curso, os participantes receberam orientações sobre preparo do solo, escolha de cultivares adaptadas à região, manejo e cuidados durante o ciclo de crescimento das plantas, controle de pragas e doenças, técnicas de manejo pré-colheita, métodos de colheita, estratégias de comercialização e análise de custos de produção da batata orgânica.

Paralelamente, motivadas pelo potencial da meliponicultura como fonte de renda adicional, as produtoras demonstraram interesse de mais um novo produto. A ALI Rural recomendou e acompanhou as produtoras em um curso realizado em Santa Bárbara d'Oeste, onde adquiriram as habilidades essenciais para iniciar e administrar sua própria criação de abelhas sem ferrão. Dessa forma, não apenas contribuíram para a polinização de suas culturas e para o meio ambiente, mas também expandiram seus empreendimentos ao ingressar na produção de mel orgânico.

No campo da produção agrícola, os custos com insumos representam um desafio constante para os produtores. O alto preço dos insumos, a necessidade de compra em grandes quantidades e os desperdícios gerados pelo excesso de estoque podem comprometer a rentabilidade das propriedades rurais. Buscando soluções inovadoras e sustentáveis para a **redução de custos**, as produtoras uniram forças e aprimoraram o modelo de vendas e compras em conjunto. A rede de contatos estabelecida através dos cursos realizados e dos contatos em feiras orgânicas e varejões possibilitou a compra coletiva de insumos. Isso permitiu negociar

preços mais vantajosos com fornecedores e realizar vendas conjuntas, aumentando o poder de negociação com os compradores e elevando a renda.

A compra coletiva de insumos e as vendas conjuntas não só melhoraram a eficiência operacional e a competitividade dos participantes, mas também incentivaram práticas sustentáveis e o uso responsável dos recursos. Assim, ao consolidar uma rede de contatos mais robusta, os produtores se tornaram mais resilientes às flutuações de mercado e mais capacitados para enfrentar desafios futuros. Atualmente, elas colaboram com outra produtora de alimentos orgânicos na cidade, proprietária da Chácara Guaíra, fortalecendo ainda mais sua presença e impacto no mercado local.

Em um mundo cada vez mais conectado, as mídias sociais se consolidaram como ferramentas poderosas para o compartilhamento de informações, comunicação e engajamento (LIMA, 2019). O boca a boca eletrônico, ou “eWOM” (*electronic Word of Mouth*), está em expansão à medida que as pessoas se comunicam virtualmente. Esse fenômeno desempenha um papel fundamental na conscientização sobre a relevância do consumo de alimentos orgânicos, já que, além de os consumidores compartilharem suas vivências, as empresas podem promover seus produtos e receber feedback dos clientes (HOFFMANN, 2017).

As produtoras rurais, reconhecendo o potencial do **marketing e das vendas**, abraçaram as mídias sociais e as vêm transformando em aliadas estratégicas para o desenvolvimento de seus negócios e o fortalecimento da agricultura familiar. No ambiente virtual, tanto indivíduos quanto empresas podem compartilhar seus conhecimentos e informações, como distinguir os alimentos orgânicos dos convencionais ou entender o processo de certificação (DAVID; GUIVANT, 2020).

Apesar de os supermercados e feiras serem os maiores e principais locais de comercialização de alimentos orgânicos, existem também alternativas, como a assinatura online de cestas de alimentos e clubes online de consumidores. As produtoras compreenderam a importância desses conceitos e continuam aprimorando a oferta de produtos por meio de cestas de alimentos, feiras orgânicas, contatos com outros produtores e vendas online através de grupos no WhatsApp. Elas atuaram também no projeto "Direto da Roça", iniciado em outubro de 2012 como resposta à necessidade de oferecer uma nova forma de escoamento da produção de agricultores familiares de Piracicaba, proporcionando simultaneamente uma nova opção de consumo aos moradores da Vila Independência e arredores.

O projeto adota o sistema de cestas fechadas, permitindo aos produtores vender todos os produtos sazonais de forma mais uniforme, e o sistema de pagamento mensal, que auxilia os produtores no planejamento mais eficiente de sua produção. Além disso, a Rede Guandu citada anteriormente funciona como um centro educativo dedicado a promover o consumo e a produção responsável, resgatar os saberes nativos, difundir informações sobre segurança alimentar e proporcionar educação ambiental.

Para elevar os níveis de boca a boca eletrônico entre consumidores de alimentos orgânicos de médio e baixo engajamento, é aconselhável que os gestores dessas mídias promovam uma participação positiva, oferecendo conteúdo relevante e compartilhável. Isso inclui informações sobre os benefícios para a saúde, receitas, histórias inspiradoras de produtores e iniciativas sustentáveis (BENEVENUTO, 2023).

Portanto, além de agricultoras, elas são verdadeiras heroínas comunitárias, liderando um movimento que muda vidas e cria um futuro mais verde, sustentável e próspero, beneficiando tanto o campo quanto a sociedade em geral. Elas desempenham um papel crucial não apenas na produção de alimentos saudáveis, mas também na promoção de práticas agrícolas sustentáveis e na conscientização sobre a importância do consumo responsável. Ao fortalecer a agricultura familiar e incentivar a economia local, essas mulheres inspiram outras a seguir o mesmo caminho, contribuindo para um impacto positivo e duradouro na comunidade.

Lourdes e Thais participaram de cursos especializados, onde adquiriram técnicas avançadas de plantio, manejo de pragas e doenças, além de estratégias de colheita. Esse conhecimento adquirido permitiu-lhes diversificar a produção, o que ajudou a atender à crescente demanda por batatas orgânicas na região.

O apoio oferecido pelo programa ALI Rural teve um impacto significativo no negócio da família. Através da análise de solo e dos cursos de capacitação, mãe e filha aprimoraram suas práticas agrícolas, aumentando a produtividade e qualidade de seus produtos orgânicos. Além disso, ampliaram sua gama de culturas para incluir batata orgânica e produção de mel orgânico.

Ademais, o programa fortaleceu sua conexão com a comunidade local, promovendo a conscientização sobre a importância da agricultura orgânica e sustentável. Isso foi feito através de compras conjuntas e realizando escambo dos insumos comprados com outros clientes do programa ALI Rural. Como exemplo, produtores começaram a trocar insumos excedentes por outros que estavam em falta, estabelecendo uma relação mutuamente benéfica. Como resultado, o sítio de Lourdes se destacou como um modelo de sucesso na região de Piracicaba, incentivando outros agricultores a adotar práticas agrícolas mais saudáveis e sustentáveis.

Para compreender plenamente a amplitude dos impactos do programa ALI Rural, foi utilizado um gráfico radar que destaca as principais conquistas das produtoras e as áreas com potencial de aprimoramento ao longo deste ciclo. Um gráfico de radar, também conhecido como gráfico de aranha, é uma ferramenta visual útil para comparar várias variáveis em relação a um ponto central. Ele pode ser usado para avaliar diferentes aspectos de um negócio ou projeto, como competências empreendedoras, áreas de desempenho ou satisfação dos clientes. Os benefícios desse método incluem a visualização clara de múltiplas dimensões em uma única representação gráfica, a identificação de áreas de melhoria e a comparação entre diferentes períodos de tempo.

Neste estudo, foram realizadas medições no início e no final do ciclo do programa ALI Rural, permitindo uma comparação eficaz ao término do acompanhamento. Os parâmetros estudados foram avaliados em uma escala de 1 a 5 e incluem: Controles Gerenciais, Melhoria do Processo Produtivo, Marketing e Vendas, Redução de Custos e Novos Produtos (Figura 1).

Os resultados obtidos nas cinco variáveis analisadas revelaram avanços significativos ao longo do ciclo. Em relação aos Controles Gerenciais, houve um aumento absoluto de 2.34 pontos, representando um crescimento percentual de 175,9%, indo de 1.33 para 3.67. Isso evidencia uma melhoria na capacidade de gestão estratégica das produtoras.

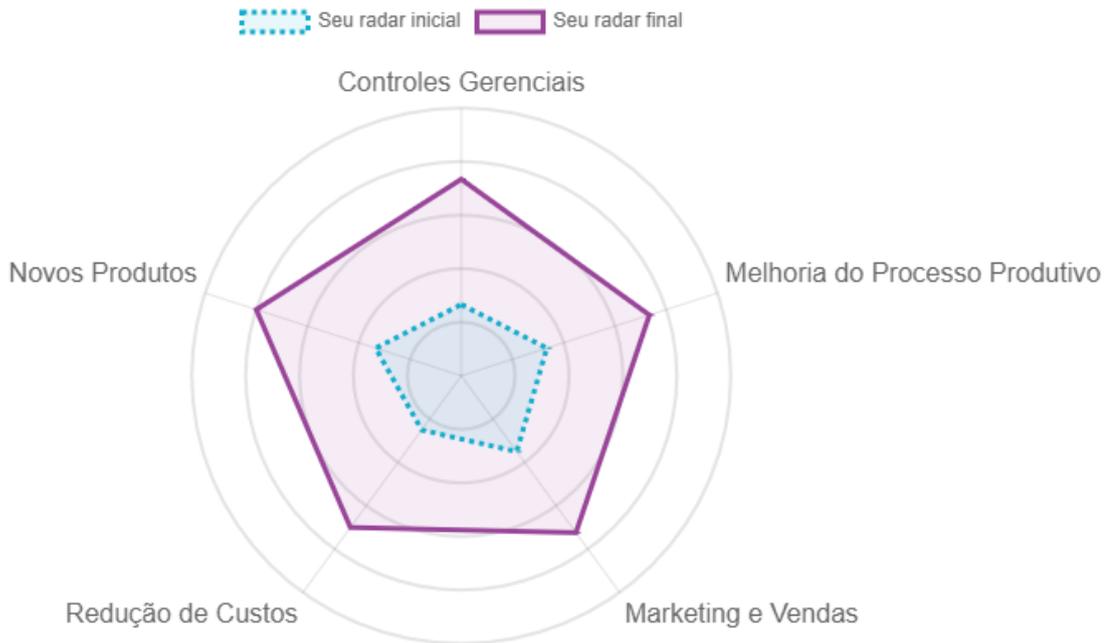
Na Melhoria do Processo Produtivo, registrou-se um aumento de 2 pontos, ou 119,7%, indo de 1.67 para 3.67. Isso reflete aprimoramentos nos métodos de cultivo e colheita, contribuindo para uma produção mais eficiente.

No Marketing e Vendas, houve um crescimento de 1.87 pontos, representando um aumento de 106,8%, com a pontuação aumentando de 1.75 para 3.62. Isso destaca a eficácia das estratégias de marketing adotadas para promover os produtos orgânicos e fortalecer a relação com os consumidores.

Em relação à Redução de Custos, houve um aumento absoluto de 2.25 pontos, representando um crescimento percentual de 180%, indo de 1.25 para 3.5. Isso evidencia uma gestão mais eficiente dos recursos e das despesas operacionais.

Por fim, no que diz respeito aos Novos Produtos, registrou-se um aumento substancial de 2.33 pontos, correspondendo a um crescimento de 139,5%, com a pontuação passando de 1.67 para 4. Isso sinaliza a capacidade das produtoras em diversificar suas ofertas e atender a diferentes demandas do mercado.

**Figura 1 Pontos de melhoria na propriedade**



Fonte: a autora (2023).

Esses resultados combinados demonstram o impacto positivo do programa ALI Rural na capacitação das produtoras e no aprimoramento de suas operações, consolidando o sítio de Lourdes como um exemplo de sucesso na agricultura orgânica e sustentável na região de Piracicaba.

#### **4. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Durante esta jornada, Dona Lourdes e sua família absorveram valiosas lições. Primeiramente, compreenderam a importância da gestão eficiente dos recursos e das despesas operacionais, percebendo que uma administração financeira cuidadosa é fundamental para a sustentabilidade do negócio. Além disso, aprenderam que a diversificação da produção e a constante busca por inovação são essenciais para atender às demandas do mercado e garantir o crescimento do empreendimento. Em relação aos erros e acertos, identificaram como acertos a busca por conhecimento constante, a parceria com instituições como o SEBRAE e o investimento em práticas agrícolas sustentáveis. Por outro lado, reconheceram como erros a resistência inicial à mudança e a falta de planejamento estratégico em certas etapas do processo. A alguém que esteja iniciando um novo negócio ou projeto similar, Dona Lourdes recomendaria que priorizasse a capacitação e o aprendizado contínuo, buscando sempre aprimorar suas práticas e estar aberto a novas oportunidades de crescimento.

Olhando para o futuro, Dona Lourdes vislumbra desafios significativos. Entre eles, destacam-se a necessidade de enfrentar as mudanças constantes no mercado consumidor, adaptando-se às preferências e demandas em evolução. Além disso, reconhece a importância de lidar com ameaças como a concorrência crescente e as possíveis mudanças no ambiente regulatório. Para garantir o sucesso contínuo do empreendimento, Dona Lourdes sugere investir em estratégias de marketing e comunicação eficazes, fortalecendo a presença da marca e mantendo-se atualizado sobre as tendências do setor. No entanto, reconhece que enfrentar esses

desafios exigirá uma abordagem colaborativa, envolvendo não apenas a família, mas também parceiros e stakeholders externos.

Em suma, esta jornada rumo à agricultura orgânica não apenas transformou a vida da família de Dona Lourdes, mas também deixou um legado inspirador de compromisso com a sustentabilidade e o bem-estar. Ao refletir sobre os desafios enfrentados e as lições aprendidas, fica evidente que a busca por uma produção mais consciente e responsável é uma jornada contínua, repleta de oportunidades e obstáculos. No entanto, é também uma jornada recompensadora, que nos convida a repensar nossa relação com a natureza e a alimentação, e a trabalhar juntos em direção a um futuro mais sustentável e equitativo.

### **Questões para Discussão:**

- a) Como você avalia a importância da capacitação e do aprendizado contínuo para o sucesso de um empreendimento na agricultura orgânica?
- b) Quais são os principais desafios enfrentados por empreendedores que buscam ingressar no mercado de alimentos orgânicos?
- c) Que estratégias você sugeriria para lidar com as mudanças constantes no mercado consumidor e as ameaças à sustentabilidade do negócio?
- d) Como a parceria com instituições como o SEBRAE pode contribuir para o desenvolvimento e a expansão de empreendimentos na agricultura orgânica?
- e) Quais são as oportunidades e os obstáculos que você identifica ao considerar a transição de uma agricultura convencional para uma agricultura orgânica?

### **REFERÊNCIAS**

BENEVENUTO, L. Q. "Atitudes e intenções comportamentais de consumidores de alimentos orgânicos: um estudo exploratório e descritivo. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Campus Chapadão do Sul, Universidade Federal do Mato Grosso do Sul, Mato Grosso do Sul.

CACHERO-MARTÍNEZ, S. Consumer behaviour towards organic products: The moderating role of environmental concern. *Journal of Risk and Financial Management*, v. 13, n. 12, p. 330, 2020.

CIDÓN, C.F.; FIGUEIRÓ, P.S.; SCHREIBER, D. Benefits of Organic Agriculture under the Perspective of the Bioeconomy: A Systematic Review. *Sustainability* 2021, 13, 6852. <https://doi.org/10.3390/su13126852>

DAVID, M. L.; GUIVANT, J. S. Além dos supermercados: novas estratégias no mundo dos alimentos orgânicos no Brasil. *Política & sociedade: revista de sociologia política*. Florianópolis, SC. Vol. 19, n. 44 (jan./abr. 2020), p. 87-116, 2020.

FERNANDES, N. P., et al. Comportamento do consumidor de alimentos orgânicos: um modelo baseado em influenciadores diretos e indiretos. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, v. 14, n. 2, p. 48-64, 2020.

HOFFMANN, C. A. K. O comportamento do consumidor, o boca-a-boca eletrônico (ebab) e as redes sociais online: conhecimento atual e direções futuras. *Revista da FAE*, v. 20, n. 1, p. 27-41, 2017.

LIMA, J. A. O. Marketing boca a boca: os consumidores conversam. E agora? 2019. 50 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Comunicação Social) - Universidade de Brasília, Brasília, 2019.

LIMA, Sandra Kitakawa et al. Produção e consumo de produtos orgânicos no mundo e no Brasil. Texto para Discussão, 2020.

PASCHOALINO, P., PARRÉ, J. Diversificação e produção agrícola no Brasil: Uma análise por modelos espaciais. Revista de Política Agrícola, Local de publicação (editar no plugin de tradução o arquivo da citação ABNT), 32, abr. 2023. Disponível em: <<https://seer.sede.embrapa.br/index.php/RPA/article/view/1833>>. Acesso em: 13 Mai. 2024.

PINO, F.A; FRANCISCO V.L.F dos S; CEZAR S.A.G et al. Sazonalidade em séries temporais econômicas: Um levantamento sobre o estado da arte. Agricultura de São Paulo. V.41. n.3. 1994 – p.103-133.

SCIALABBA NE-H, MÜLLER-LINDENLAUF M. Organic agriculture and climate change. Renewable Agriculture and Food Systems. 2010;25(2):158-169. doi:10.1017/S1742170510000116

VERGA, E.; SILVA, J. D. da; ALFINITO, S. O bem-estar subjetivo no comportamento de compra de alimentos orgânicos. Revista Administração em Diálogo, v. 22, n. 3, p. 95–117, 2020.