



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
UNIDADE ESPECIALIZADA EM CIÊNCIAS AGRÁRIAS
ENGENHARIA AGRONÔMICA

AGRICULTURA FAMILIAR
PROFA. WIARA DE ASSIS GOMES

ÁLYTHA ALYSSAN OLIVEIRA DE FRANÇA
ANDERSON TCHARLLES VITORIA DA SILVA
AMANDA JOYCE LAURENTINO DA SILVA
SARA CAROLINA GALDINO ALVES

MERCADOS - DONA JOSEFA

MACAÍBA/RN
OUTUBRO 2025

Planejamento – Atendimento à demanda da produtora

Dona Josefa

1. Como fornecer produtos de forma sistemática e permanente?

A proposta é criar um site para divulgação e comercialização dos produtos da Dona Josefa, funcionando como um mercado virtual flexível. Ela poderá atualizar o site periodicamente, indicando quais frutas estão disponíveis no momento e quais doces estão sendo produzidos, ainda com um espaço para encomendas levando em consideração a produção periódica de doces. Como força e valorização dos seus produtos sugerimos a dona Josefa, a adesão ao selo “Feito Potiguar” que reforça a credibilidade da produção local, incentivando a manutenção da regularidade e da qualidade dos produtos, além de gerar fidelização dos seus clientes.

2. Como organizar as parcerias necessárias para garantir volumes, qualidade e regularidade do fornecimento?

A Dona Josefa pode estabelecer parcerias com produtores vizinhos que cultivem as mesmas frutas, formando uma rede de troca e apoio mútuo. Assim, quando faltar algum produto em sua propriedade, ela poderá complementar com a produção de outros agricultores locais. Essas parcerias também podem fortalecer a compra conjunta de insumos e embalagens, além de permitir padronização na qualidade dos produtos. O site pode incluir uma seção “Produtores Parceiros”, valorizando essa colaboração. Além disso, essas parcerias podem fortalecer a candidatura ao selo “Feito Potiguar”.

3. Qual fatia de mercado se pretende conquistar?

A proposta busca atingir consumidores locais e regionais interessados em produtos agroecológicos e/ou artesanais, especialmente pessoas que valorizam alimentos naturais e o sabor caseiro. O público-alvo inclui moradores urbanos que desejam consumir produtos do campo com procedência garantida e também pequenos comércios, feiras e mercearias locais que possam revender os doces e frutas da Dona Josefa. O alcance está voltado dentro de nichos que valorizam a procedência e autenticidade regional.

4. Qual o grau de conhecimento necessário para a produção e como garantir assistência técnica eficiente, presente e contínua?

A produção das frutas e dos doces requer conhecimentos básicos em cultivo, colheita, manipulação e conservação de alimentos, além de boas práticas de higiene e rotulagem. A

assistência técnica pode ser garantida por meio de apoio de instituições locais, como o EMATER-RN, o Centro Vocacional Tecnológico (CVT) e programas de extensão da UFRN, que oferecem capacitações contínuas para agricultores familiares. O acompanhamento técnico assegura que a produção mantenha qualidade e segurança alimentar.

5. Que infraestrutura e conhecimento de logística são necessários para se chegar ao mercado pretendido?

Será necessário dispor de espaço adequado para armazenamento e preparo dos doces, embalagens seguras e atrativas, e um sistema de transporte simples, como uma moto ou carro utilitário, para entregas locais. Para o site, será preciso acesso à internet e a um celular ou computador para atualizar os produtos e responder aos pedidos. A logística será planejada com base em entregas sob encomenda, reduzindo desperdícios e facilitando o controle da produção.

6. Qual estrutura organizacional é mais adequada, levando em conta a realidade e o entorno local?

Considerando que Dona Josefa é uma produtora individual, inicialmente o modelo mais adequado é o empreendimento familiar individual, com possibilidade futura de formalização como Empreendedora Individual Rural (MEI Rural). Com o tempo, ela pode se integrar a uma associação de produtores da comunidade, fortalecendo o acesso a mercados institucionais e a programas de apoio.

7. Como manter o contato e informar adequadamente o público que se pretende alcançar?

O site funcionará como o principal canal de comunicação, apresentando os produtos disponíveis, valores, informações sobre a produção e contatos. Além disso, pode ser vinculado a redes sociais (WhatsApp, Instagram, Facebook) para divulgação das atualizações e promoções. A linguagem adotada será simples, acolhedora e próxima, refletindo a personalidade da Dona Josefa e o vínculo direto com seus clientes.

8. Quais as formalidades necessárias para garantir os negócios e a segurança jurídica?

Será necessário regularizar a atividade produtiva conforme as exigências locais:

- Cadastro como agricultora familiar (PRONAF);

- Registro sanitário dos produtos de origem vegetal e dos doces, conforme a vigilância sanitária municipal;
- Emissão de nota fiscal (caso formalize-se como MEI Rural);
- Uso de rótulos padronizados, com informações obrigatórias (ingredientes, validade, contato, etc.).

Essas medidas garantem a segurança jurídica e a credibilidade junto aos consumidores.