Perguntas para produtores:

* como acontece o meio de comunicação com compradores de orgânicos,
* controle de produção, se o app ajudaria,
* as principais dificuldades encontradas,
* os produtores têm como oferecer o transporte ou preferem usar um transporte de terceiros

Perguntas para restaurantes:

* popularidade da comida orgânica,
* sazonalidade nos cardápios ,
* meio de comunicação com produtores de orgânicos,
* alimentos orgânicos são mais caros e duram menos,
* terceirização do transporte ou negociação direta,
* comunicação dificultada com produtores mais distantes

—------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Entrevista com Adevan Pugas - Produtor Orgânico:**

**Qual a maior dificuldade hoje, que os produtores têm em vender para restaurantes?**

A principal dificuldade enfrentada hoje diz respeito ao acesso a mercados para o escoamento da produção. Nesse sentido, ampliar o acesso a mercados seria o principal desafio dos agricultores orgânicos. No entanto, aqueles que já acessam canais comerciais de forma satisfatória, também enfrentam dificuldades, as principais a falta de mão de obra para atividades produtivas e dificuldades na gestão da comercialização dos produtos.

**Vocês conseguem se planejar para produzir um número exato de alimentos?**

Não. Essa é uma das dificuldades de se trabalhar com agricultura. Porque a produção está condicionada às condições climáticas e ambientais (chuvas, temperaturas, pragas e doenças, etc.). Na maioria dos casos, tem-se uma ideia aproximada da quantidade de produtos a serem colhidas poucas semanas ou meses antes do período de colheita.

**Quanto tempo antes vocês sabem quanto terão para vender?**

Como disse antes, geralmente em algumas semanas antes os agricultores já têm uma ideia da diversidade e quantidade de produtos estão disponíveis para comercialização. Mas os produtores vão saber as quantidades exatas apenas depois da colheita.

**A maioria dos produtores tem transporte próprio, para levar a carga, ou dependem de terceiros?**

Sim, geralmente eles tem pequenos caminhões para transporte de suas mercadorias. Mas eles também se organizam em grupos para realizar a venda dos produtos. Nesse caso, o transporte é feito por membros com caminhões maiores e os custos são divididos entre os participantes.

**Seria vantajoso vender os produtos direto aos restaurantes?**

Sim. Seria mais uma alternativa para a comercialização. Além disso, os restaurantes compram em maiores quantidade (quando comparado a indivíduos e/ou famílias), que estimula o aumento da produção e dos ganhos dos agricultores**.**

**O quanto os produtores se sentiriam confortáveis em utilizar tecnologia no processo de comercialização?**

Eles têm utilizado cada vez mais tecnologias da informação. No entanto, essas ferramentas têm que ser muito adequadas e não podem aumentar a carga de trabalho dos agricultores, porque eles tendem a rejeitar tecnologias que deem muito trabalho ou que não resolvam ou resolvam apenas parcialmente seus problemas.

**Se não é possível dizer antecipadamente o quanto será produzido, como é acordada a venda entre produtores e mercados/restaurantes? Seria somente a pronta entrega?**

Geralmente os acordos são feitos pouco tempo antes ou após os alimentos serem colhidos. Para o caso de restaurantes, por exemplo, geralmente os agricultores colhem na semana em que fecha negócio com os agricultores. Mas para o caso de outros canais comerciais, os produtos são simplesmente colhidos e levados aos locais de venda (como em feiras e mercados locais).

**Quanto tempo os produtos, em média, podem ficar armazenados, até ser concluída a venda?**

Isso depende do produto. No caso das frutas, legumes e verduras, eles tem pouco tempo de vida útil e devem ser comercializados em poucos dias após a colheitas. Mas alguns grupos de agricultores tem investido em câmaras de refrigeração e caminhões refrigerados que ajudam a aumentar o tempo de prateleira dos alimentos. Mas esse investimento não é barato, e muitos grupos ainda não dispõem de câmaras de refrigeração.

***lista com as quantidades necessárias que irão colher, e uma tela com os restaurantes e seus pedidos com quantidades pedidas, para os produtores separarem o pedido de cada restaurante***

duas telas, uma para saber a quantidade exata que irão ter de colher, e outra tela com as informações de todos os restaurantes.