

Um dos grandes problemas para o produtor do Agro Familiar é a falta de escala. Como as propriedades rurais são pequenas, menos de 4 módulos fiscais, e grande parte das atividades agropecuárias não apresentam margem muito grande, a renda do produtor acaba sendo afetada. **Baixa escala, com margem pequena, certamente o resultado é pequeno.**

Grande parte dos produtores enxergam o aumento da escala, como sendo o principal, SE NÃO O ÚNICO, fator para conseguirem melhorar sua renda. Essa visão equivocada pode ser um problema, pois o produtor, constatando que sua área de terras não possibilita esse aumento na escala, pode acabar ficando estagnado, parado por muitos anos sem buscar meios de avançar no desenvolvimento dos seus negócios.

Para produtores do agro familiar, uma alternativa muito interessante para o desenvolvimento é a _____ DE VALOR aos produtos.

Porém, para agregar valor em um produto ou serviço, é necessária uma boa avaliação, que engloba estudo de mercado, desejo dos clientes etc. Enfim, precisa de observação e atitude para romper o óbvio, aquilo que todos já estão fazendo.

Agregar valor a um produto, significa elevar a percepção do cliente perante o produto vendido para ele, entregando mais benefícios. Essa percepção de valor maior, o faz PAGAR MAIS CARO pelo produto, seja por termos mudado a forma, a disposição ou o local onde ele será entregue, enfim, agregamos algo e ele está disposto a pagar mais pelo “novo produto”. Vamos utilizar um exemplo para deixar mais claro a agregação de valor através do Semi-processamento.

Abaixo temos um exemplo para agregação de valor à mandioca. Perceba que foram realizados alguns serviços que foram agregando ao valor do produto na próxima etapa.



Perceba como a essência da agregação de valor é simples e básica, e demanda basicamente de um bom entendimento daquilo que o consumidor (ou indústria) desejam, e a atitude de encarar esta nova fase, que certamente vai envolver um serviço adicional.

ESQUEMA-RESUMO – A agregação de valor para Agro Familiar

A única regra de ouro na agregação de valor é ouvir e observar o seu cliente, e entregar um produto que atenda suas necessidades e anseios, e isso normalmente está relacionado a alguma comodidade, adicionada ao produto através de serviços.

São muitos os exemplos que poderíamos citar de produtos que entregam muito valor, mas cada caso é um caso e isso não o ajudaria a avançar hoje em seus negócios, portanto eu te convido preencher as linhas abaixo com observações em sua região, vamos lá?

Caso 01: _____

Produto primário: _____

Produto com uma agregação: _____

Produto com a segunda agregação: _____

Como eu posso ajudar neste processo? _____

Caso 02: _____

Produto primário: _____

Produto com uma agregação: _____

Produto com a segunda agregação: _____

Como eu posso ajudar neste processo? _____

Caso 03: _____

Produto primário: _____

Produto com uma agregação: _____

Produto com a segunda agregação: _____

Como eu posso ajudar neste processo? _____

Agora uma dica preciosa, caso tenha dificuldade de completar esta lista, visite a feira municipal e converse com os produtores que lá estão, e na sequência valide estas análises com os produtores do agro familiar de sua carteira.