

## “FEIRA NA PORTA”. UM PROJETO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA DE UM APPLICATIVO DE FOMENTO À AGRICULTURA FAMILIAR.

**RICARDO HAMMES STONE<sup>1</sup>; JONATHAN DE MEDEIROS MAINO<sup>2</sup>; BYANCA CORRÊA DE OLIVEIRA<sup>3</sup>; ANTÔNIO PEDRO TRINDADE FERNANDES<sup>4</sup>; JÚLIA AVILA VIEIRA<sup>5</sup>; GABRIELA MELLER<sup>6</sup>**

<sup>1</sup> Universidade Federal de Pelotas – ricardohstone@gmail.com

<sup>2</sup> Universidade Federal de Pelotas – jonathan.maino@hotmail.com

<sup>3</sup> Universidade Federal de Pelotas - oliveirabyanca@gmail.com

<sup>4</sup> Universidade Federal de Pelotas - antonio.fernandess2008@gmail.com

<sup>5</sup> Universidade Federal de Pelotas - juliaavilaav@gmail.com

<sup>6</sup> Universidade Federal de Pelotas – gabriela.meller@ufpel.edu.br

### 1. INTRODUÇÃO

O projeto tem como objetivo o desenvolvimento de um aplicativo denominado “Feira na Porta”, cuja proposta é facilitar a logística de compra de produtos coloniais provenientes de feiras de agricultura familiar (GUILHOTO et al., 2006). A plataforma otimiza as vendas ao conectar diretamente os agricultores cadastrados em feiras municipais com os consumidores finais, funcionando como um nicho de mercado em formato virtual (SILVA.; SANCHES, 2015; GARRONI, et al., 2024).

A iniciativa foi submetida à Liga Jovem do Sebrae 2024, que incentiva o empreendedorismo juvenil e universitário por meio de competições de ideias inovadoras que possam resultar na criação de produtos e empresas. A professora orientadora e alunos de Engenharia da UFPel, de diferentes cursos, como Controle e Automação, Ambiental, Sanitária e Agrícola, participaram da elaboração e organização de propostas, com foco no empreendedorismo. Estudantes do primeiro semestre dos cursos de engenharia identificaram uma oportunidade promissora para atuar em um projeto voltado ao agronegócio.

A proposta, originária da professora orientadora, surgiu devido à um contato prévio com uma iniciativa empreendedora de um senhor que vendia para a mesma professora uma cesta com leguminosas, verduras, e outros produtos “coloniais<sup>1</sup>” por um preço previamente estabelecido, e enviava a cesta regularmente para a professora, por intermédio de contato via redes sociais.

Ela se gratificava pela facilidade e praticidade do serviço, e isso a incentivou a construir a proposta de um aplicativo que forneça tal tipo de trabalho, via um aplicativo que contate clientes e produtores rurais, de maneira paralelamente similar à aplicativos como Ifood e UberEats, os quais facilitam a logística entre o empreendedor e o cliente, e conseguem desta forma gerar vendas, lucro e satisfação popular.

Com a exposição no SIIPEP, por meio do CEC, espera-se aumentar a visibilidade do projeto e amadurecer a proposta de negócio. A iniciativa se mostra relevante como uma ação empreendedora, voltada principalmente para pequenos e médios agricultores, permitindo vendas por meio digital e a organização de entregas que levem os produtos diretamente aos consumidores. Dessa forma,

<sup>1</sup> Por produtos coloniais, entende-se neste resumo como produtos consumíveis de origem interiorana, tradicionalmente fornecidos por produtores agropecuários costumeiramente de pequeno e médio forte, como alfaces, tomates, cebolas, leite, mel, etc.

otimiza-se o tempo do cliente, que pode realizar suas compras de forma virtual e receber os produtos em casa.

Após a participação na Liga Jovem do Sebrae, o próximo passo será continuar o desenvolvimento do aplicativo na incubadora Conectar da UFPel. A partir do funcionamento do sistema, serão implementadas estratégias de marketing para atrair produtores rurais de feiras de Pelotas e consumidores de produtos coloniais, consolidando a utilidade e funcionalidade da plataforma no mercado.

## 2. METODOLOGIA

O projeto de empreendedorismo encontra-se atualmente na fase de desenvolvimento protótipal, com o objetivo de consolidar suas ideias, estabelecer diretrizes e sistematizar a construção do programa virtual. Além disso, busca-se angariar patrocínios, investidores e promover a divulgação para conquistar clientes que utilizem o aplicativo.

Os clientes do aplicativo dividem-se em três categorias: produtores rurais credenciados em feiras municipais, consumidores de produtos de feiras agropecuárias e entregadores de mercadorias. O aplicativo integrará os produtores, permitindo que eles divulguem seus produtos, e os consumidores poderão selecionar os itens desejados, agendando a entrega. O produtor fornecerá os produtos ao entregador, que os entregará diretamente ao cliente.

O desenvolvimento do aplicativo segue três etapas principais:

1. Pesquisa de Campo: Realização de entrevistas e questionários com agricultores e consumidores em feiras locais. Foi feita uma coleta e análise de dados sobre os desafios na venda de produtos e as preferências de compra dos consumidores. Esse processo já avançou significativamente, com a realização de pesquisas físicas junto a pequenos agricultores do CEASA de Pelotas (Central de Abastecimento) e consumidores de feiras agropecuárias da cidade. Também foram desenvolvidas versões virtuais das pesquisas tanto para agricultores quanto para clientes. Os dados coletados forneceram informações qualitativas valiosas, permitindo avaliar se o aplicativo proposto atende às necessidades de ambos os grupos.

2. Desenvolvimento do Protótipo: O foco desta etapa está no desenvolvimento do front-end (interface e usabilidade do aplicativo) e do back-end (otimização de dados, segurança, confidencialidade, etc.), além da integração com ATIs (para conectividade do sistema), GPS (para localização de clientes e informações aos entregadores) e sistemas de pagamento. O objetivo é criar uma interface intuitiva, acessível para pessoas menos familiarizadas com tecnologia e ao mesmo tempo eficiente para usuários mais exigentes.

3. Testes Piloto: Implementação do aplicativo em feiras selecionadas, seguida de treinamento de agricultores e consumidores para o uso da plataforma. Nesta fase, serão coletados feedbacks para ajustes e melhorias no aplicativo, permitindo maior otimização do serviço com base na experiência dos usuários.

## 3. RELATOS E IMPACTOS GERADOS



Além do desenvolvimento de *hard* e *soft skills*<sup>2</sup> pelos alunos envolvidos, espera-se que o projeto gere um serviço de valor econômico significativo, trazendo uma contribuição social importante, tanto para os clientes quanto para os vendedores que utilizarem o aplicativo. O impacto social será notável, especialmente para os pequenos e médios produtores rurais, que terão acesso a um novo canal de vendas e uma maior visibilidade de seus produtos.

Até o momento, foram realizadas pesquisas de opinião qualitativas que permitiram compreender as dificuldades enfrentadas pelos produtores rurais no mercado de trabalho, bem como os desafios e necessidades dos consumidores de produtos coloniais. Essas informações foram fundamentais para ajustar o escopo do projeto às demandas reais do mercado, garantindo que o aplicativo responda de forma eficiente às dores tanto dos produtores quanto dos consumidores.

Atualmente, a equipe está se preparando para entrar na fase de desenvolvimento prototípico, o que envolverá um grande esforço por parte dos membros no campo da programação. O foco será a construção de um aplicativo intuitivo, funcional e esteticamente agradável, por meio de aprendizagem prática e trabalho colaborativo. A capacitação contínua dos integrantes do projeto é uma das principais metas, pois ela será essencial para o sucesso da implementação e adaptação do aplicativo às necessidades dos usuários.

Espera-se, dessa forma, consolidar o projeto como uma empresa viável, com potencial de crescimento sustentável, com o apoio da Incubadora da UFPel. A meta é que o aplicativo gere rentabilidade, impacte positivamente o mercado de trabalho local e, com o tempo, expanda sua atuação para níveis regionais, estaduais, nacionais e, eventualmente, internacionais. Esse crescimento poderá não apenas fortalecer a agricultura familiar, mas também criar novas oportunidades de negócios e desenvolvimento social.

#### 4. CONSIDERAÇÕES

A demanda identificada por meio das respostas dos produtores rurais e consumidores nos questionários de opinião reforça a relevância socioeconômica do aplicativo. O "Feira na Porta" pode contribuir significativamente para melhorar a logística de vendas, reduzir as perdas de produtos agrícolas e oferecer praticidade aos clientes ao possibilitar a compra de produtos consumíveis diretamente pelo aplicativo. Esse impacto direto sobre a cadeia de valor agrícola e o consumo sugere um aumento de eficiência tanto para os agricultores quanto para os consumidores, tornando o aplicativo uma ferramenta valiosa para ambos os lados.

O projeto continua em fase de desenvolvimento, com a orientação da professora responsável e o engajamento dos membros da equipe. À medida que o projeto avança como uma extensão universitária, ocorre um amadurecimento contínuo das ideias e propostas, o que permite melhorias no escopo e na funcionalidade do aplicativo. Além disso, o progresso alcançado até agora posiciona o "Feira na Porta" como um forte candidato na disputa pela vaga estadual da Jornada Liga Jovem 2024 do SEBRAE.

<sup>2</sup> "Hard skills", do inglês, é um termo que significa literalmente "habilidades pesadas". Se categoriza como habilidades de utilizar de técnicas produtivas mais "brutas", como programar em computadores, saber dirigir veículos, e utilizar ferramentas.

"Soft skills", traduzido literalmente como "habilidades leves", são habilidades mais sensíveis, que atuam frequentemente com comportamento socioemocional, como vender produtos, conseguir patrocínios de um grupo financeiro, ou reconhecer a qualidade de um produto.

## 5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GARRONI, L. C.; CRUZ, L. P.; FIDELIS, M. C. F.; CARVALHO, M. A.; CARVALHO, J. C. S.; BASTOS, C.; SOUZA, P. C.; RAMOS, C. A.; SILVA, V. D. E. Aplicativo Mobile para comercialização de produtos da agricultura familiar. **Revista Científica da UNIFENAS**, 6(5), p. 23–29. DOI: 10.29327/2385054.6.5-5

GUILHOTO, J. J. M.; SILVEIRA, F. G.; ICHIHARA, S. M.; AZZONI, C. R. . (2006). *A importância do agronegócio familiar no Brasil*. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, 44(3), p. 355–382. DOI:10.1590/s0103-20032006000300002

SILVA, M. V. S.; SANCHES, J. R. R. GREENHOUSES: A Tecnologia auxiliando a Agricultura Familiar. **Revista Eletrônica Competências Digitais para Agricultura Familiar**, Tupã, São Paulo, Brasil, v. 1, n. 2, p. 75–86, 2016. Disponível em: <https://owl.tupa.unesp.br/recodaf/index.php/recodaf/article/view/14>.