

Francisco de Sousa Lima
Biano Alves de Melo Neto
Gabriel Jesus Alves de Melo
Deise Keller Cavalcante
Tamara Rocha dos Santos
(Organizadores)



AGRICULTURA E AGROINDÚSTRIA

NO CONTEXTO DO DESENVOLVIMENTO RURAL SUSTENTÁVEL



editora
científica digital



editora
científica digital

EDITORA CIENTÍFICA DIGITAL LTDA

Guarujá - São Paulo - Brasil

www.editoracientifica.org - contato@editoracientifica.org

Diagramação e arte

Equipe editorial

Imagens da capa

Adobe Stock - licensed by Editora Científica Digital - 2021

Revisão

Os autores

2021 by Editora Científica Digital

Copyright© 2021 Editora Científica Digital

Copyright do Texto © 2021 Os Autores

Copyright da Edição © 2021 Editora Científica Digital

Acesso Livre - Open Access

Parecer e revisão por pares

Os textos que compõem esta obra foram submetidos para avaliação do Conselho Editorial da Editora Científica Digital, bem como revisados por pares, sendo indicados para a publicação.

O conteúdo dos capítulos e seus dados e sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores. É permitido o download e compartilhamento desta obra desde que no formato Acesso Livre (Open Access) com os créditos atribuídos aos respectivos autores, mas sem a possibilidade de alteração de nenhuma forma ou utilização para fins comerciais.



Esta obra está licenciado com uma Licença Creative Commons Atribuição-Não Comercial-Sem Derivações 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

A278 Agricultura e agroindústria no contexto do desenvolvimento rural sustentável [livro eletrônico] / Organizador Francisco de Sousa Lima... [et al.]. – Guarujá, SP: Científica Digital, 2021.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-89826-97-2

DOI 10.37885/978-65-89826-97-2

1. Agroindústria. 2. Agricultura. 3. Desenvolvimento rural. 4. Sustentabilidade. I. Lima, Francisco de Sousa. II. Melo Neto, Biano Alves de. III. Melo, Gabriel Jesus Alves de. IV. Cavalcante, Deise Keller. V. Santos, Tamara Rocha dos.

CDD 338.17

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

E-BOOK

ACESSO LIVRE ON LINE - IMPRESSÃO PROIBIDA

2021

Inovação no modelo de negócio: a produção de queijo de cabra com sabores exóticos no território sertão do São Francisco

| **Aluísio Sampaio Neto**
EMBRAPA Semiárido

| **Ana Carla Pereira da Silva**
UNIVASF

| **Clecia Simone Gonçalves Rosa Pacheco** | **Maria Victoria Souza Gonçalves Brito**
IFSertãoPE UNIVASF

| **José Lincoln Pinheiro Araújo** | **Ana Carla Mendes Coelho**
Embrapa Semiárido UNIVASF

| **Antonio de Santana Padilha Neto** | **Márcia Rejane Lopes Cavalcante**
UNIVASF ASCES

| **Ana Paula Batista de Oliveira** | **Edson Rodrigues da Silva**
UNIVASF HARPYAH Soluções Empresarias

RESUMO

O Quadro de Modelo de Negócios ou "*Business Model Canvas*", como também é conhecido, é uma ferramenta que permite planejar, criar ou reformular algum empreendimento, contribuindo assim, para torná-lo mais inovador. Desenvolvido pelo suíço Alex Osterwalder (2000), é um instrumento que visa compreender de maneira fácil e lógica a estrutura de um negócio, a partir da descrição de elementos e fases que compõem o empreendimento, como: Proposta de Valor, Segmento de Clientes, Canais de Distribuição, Relacionamento com Clientes, Fontes de Receita, Recursos Principais, Atividades Principais, Parcerias Principais e Estrutura de Custos. **Objetivo:** demonstrar a experiência exitosa de um casal de empreendedores no município de Casa Nova - Bahia, que potencializou a sua renda familiar, beneficiando o leite de cabra, aliando à carne seca, vinho e orégano, ingredientes bastante característicos da Região Nordeste, assim, inovando e dando origem aos queijos de leite de cabra com sabores exóticos, como carne seca, banhado ao vinho e com orégano. **Método:** é um estudo de caráter exploratório e descritivo, com abordagem qualitativa. **Resultados:** Os queijos de leite de cabra pesam entre 330 e 500 gramas, são condicionados em embalagem plástica, lacrada, onde a matéria-prima do produto, uma parte é produzida no próprio empreendimento e demais ingredientes, adquiridos no município. **Conclusão:** Devido à diversidade de recursos naturais existentes no Semiárido nordestino e ao fato de que estas apresentam propriedades adequadas para o processamento, além de propriedades funcionais, demonstra-se que este é um mercado que tem potencial de crescimento no Brasil.

Palavras-chave: *Business Model Canvas*, Grupo Familiar, Inovação, Oportunidade, Produção Artesanal.

■ INTRODUÇÃO

A agricultura é uma atividade essencial para a vida humana, obtendo-se por meio dela, alimentos e matéria-prima para a produção de bens industrializados. Nos últimos anos a agricultura brasileira tem avançado de forma segura rumo à sustentabilidade, produzindo alimentos ou recursos com a conservação do meio ambiente, o bem-estar da sociedade e rentabilidade, destacando-se, desta forma, o empreendedorismo sustentável que combina a geração de riquezas com o desenvolvimento responsável.

Aliado a isto, não se pode esquecer que, para a criação, desenvolvimento e inovação em empreendimento, é necessário a busca por ferramentas que auxiliem os empreendedores na compreensão da estrutura dos negócios. Neste sentido, o Quadro de Modelo de Negócios ou "*Business Model Canvas*", é uma ferramenta que permite planejar, criar ou reformular algum empreendimento, contribuindo assim, para torná-lo mais inovador tal modelo. Este modelo foi desenvolvido pelo suíço Alex Osterwalder (2000), e é um instrumento desenvolvido para compreender de maneira fácil e lógica, a estrutura de um negócio.

O referido modelo, descreve os elementos e fases que compõem o empreendimento, que são eles: segmento de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades chave, principais parcerias e custos. Diante disso, o presente estudo analisa uma experiência exitosa de um casal de empreendedores, situado no município de Casa Nova - Bahia, no Território Sertão do São Francisco, que percebeu a oportunidade de aumentar a renda familiar, beneficiando o leite de cabra, aliando à carne seca, vinho e orégano, ingredientes bastante característicos da Região Nordeste, assim, inovando e dando origem aos queijos artesanais de leite de cabra com sabores exóticos, como carne seca, banhado ao vinho e com orégano.

Conclui-se neste estudo que devido à diversidade de recursos naturais no Semiárido nordestino e ao fato de que estas apresentam propriedades adequadas para o processamento, além de propriedades funcionais, este se constitui em um mercado com potencial de crescimento no Brasil.

■ MÉTODO

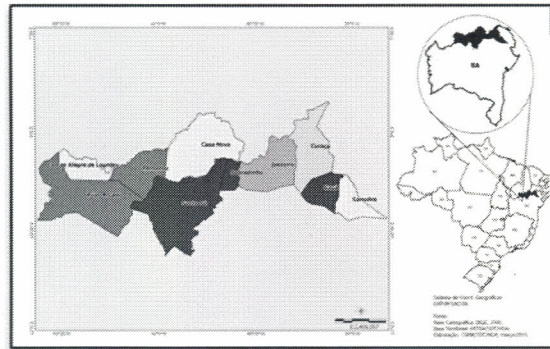
O estudo foi desenvolvido no município de Casa Nova - BA, localizado no Território Sertão do São Francisco¹ (figura 1), à margem direita do Rio São Francisco, distante 575,9 km da capital do Estado, Salvador, tendo acesso pela rodovia BR-407, sendo esta a rota

1 O Território da Cidadania Sertão do São Francisco - BA, está localizado na região Nordeste e é composto por 10 municípios: Campo Alegre de Lourdes, Canudos, Casa Nova, Curaçá, Juazeiro, Pilão Arcado, Remanso, Sento Sé, Sobradinho e Uauá.



mais rápida. A população de Casa Nova convive com restrições naturais típicas da região do Semiárido brasileiro, chuvas escassas e irregulares e, por conseguinte, buscam nas potencialidades da região os recursos para a manutenção da vida na localidade.

Figura 01. Mapa do Território Sertão do São Francisco.



Fonte: BRASIL/CGMA (2015).


Deste modo, este é um estudo de caráter exploratório e descritivo, com abordagem qualitativa, a partir do método fenomenológico, que é empregado em pesquisa qualitativa, e preocupa-se com a descrição direta da experiência como ela é, sendo que a realidade é construída socialmente e entendida da forma que é interpretada, não se colocando como única, podendo existir tantas quantas forem suas interpretações (GIL, 2010).

Neste sentido, trata-se de um estudo exploratório, pois busca proporcionar maior familiaridade com o problema em estudo, visando torná-lo mais explícito (GIL, 2010). Também é descritivo, pois explicita particularidades de um dado grupo, captando aspectos descritivos (VERGARA, 2009). Quanto a natureza, este estudo traz uma abordagem qualitativa, onde se buscou compreender os fenômenos sociais com o menor afastamento possível do ambiente estudado, procurando compreender e explicar a dinâmica das relações sociais (GERHARDT; SILVEIRA, 2009).

O estudo foi dividido em 05 fases:

- 1) Na primeira fase buscou-se conhecer a problemática em tese a partir da leitura de teóricos e de trabalhos publicados que abordam sobre tal temática, através de busca em sites de periódicos como *SciELO* e *Google Acadêmico*, a partir das palavras chaves “queijo”, “leite” e “cabra”;
- 2) Na segunda fase buscou-se conhecer *in loco*, a partir da observação, como é desenvolvido o empreendimento de produção artesanal dos queijos de leite de cabra com sabores exóticos, visando compreender melhor o contexto;
- 3) Em seguida, fez-se uma entrevista visando conhecer mais do desenvolvimento do empreendimento, buscando trabalhar a partir daí o Quadro de Modelo de Negócios ou “*Business Model Canvas*”;



- 
- 4) Por último, elencou-se um modelo que se julga adequado para tal empreendimento visando potencializar a produção e comercialização dos produtos;
 - 5) Finalmente, apresentou-se aos empreendedores as características do empreendimento, com a utilização da metodologia do Quadro de Modelo de Negócios.

■ RESULTADOS E DISCUSSÃO

O Surgimento da Casa do Queijo Leite de Cabra da Nia

Os queijos de leite de cabra são produzidos pelo Grupo Familiar “Casa do Queijo Leite de Cabra da Nia”, localizado no Sítio Terra Seca, em Casa Nova - BA, no Território Sertão do São Francisco, distante 575,9 km da Capital do Estado, Salvador, onde desenvolve o beneficiamento do leite de cabra, para a produção artesanal de queijo com sabores exóticos, como carne seca, banhado ao vinho e com orégano, tendo como objetivo, fomentar a cadeia produtiva leiteira.

A produção foi viabilizada por meio do Projeto Lago de Sobradinho, gerenciado pela Embrapa Semiárido e pela Companhia Hidroelétrica do São Francisco (CHESF), com o apoio do governo municipal, que tem como objetivo, promover ações voltadas para melhoria da qualidade de vida e geração de emprego e renda para pequenos agricultores e pescadores que vivem nos municípios vizinhos à Usina Hidrelétrica de Sobradinho, na Bahia.

O negócio familiar, gerido pelo casal de empreendedores, Sra. Regiane e pelo Sr. Aldeir, foi otimizado mediante capacitações do projeto, que desde 2010, apoia agricultores do entorno do Lago, beneficiando direta e indiretamente mais de 13 mil produtores rurais.



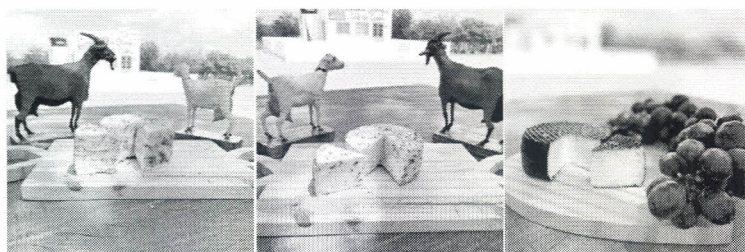
Figura 02. O casal de empreendedores e sua unidade de produção.



Fonte: Reprodução / Internet (2020).

Antes da iniciativa, a produção era de apenas dois queijos por dia, e o casal tinha dificuldades de infraestrutura e no manejo dos animais. Com as orientações adequadas e melhorias nas instalações, o casal viu a produção aumentar para doze, trazendo também qualidade aos queijos que já se tornaram referência no município.

Figura 03. Queijos com sabores carne seca, orégano e banhado ao vinho.



Fonte: Reprodução / Internet (2021)

Os queijos de leite de cabra (figura 03), pesam entre 330 e 500 gramas, são condicionados em embalagem plástica, lacrada, onde a matéria-prima do produto, uma parte é produzida no próprio empreendimento e demais ingredientes, adquiridos na localidade. Custam o valor entre R\$ 25,00 a R\$ 45,00, com validade de até um mês. O empreendimento foi o primeiro da cidade a receber o certificado do Serviço de Inspeção Municipal (SIM), pela prefeitura municipal, por meio da Secretaria de Agricultura e Meio Ambiente.

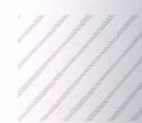
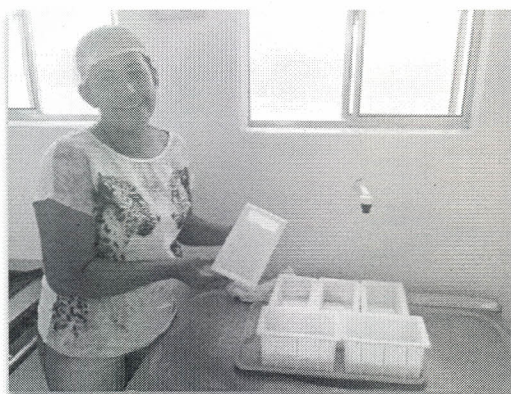


Figura 04. A empreendedora apresentando a sua produção de queijos.



Fonte: Reprodução / Internet (2020)

O Modelo de Negócio - Casa do Queijo Leite de Cabra da Nia

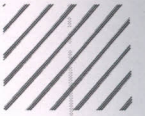
O Quadro de Modelo de Negócios ou “*Business Model Generation*”, é uma metodologia surgida em meados dos anos 2000, pelo Empreendedor, Palestrante, Consultor e Teórico da Administração, o Suíço Alex Osterwalder, em sua tese de doutorado pela *Faculté des Hautes Études Commerciales de l'Université de Lausanne - HEC Lausanne* (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010).

É uma ferramenta bastante eficiente e simples, em formato de um quadro, que permite criar ou remodelar, modelo de negócios, considerando 09 elementos que todo empreendimento possui: Proposta de Valor, Segmento de Clientes, Canais de Distribuição, Relacionamento com Clientes, Fontes de Receita, Recursos Principais, Atividades Principais, Parcerias Principais e Estrutura de Custos, colaborando com o empreendedor, planejar um negócio de sucesso e inovador (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010).

Figura 05. Quadro de Modelo de Negócios ou “Business Model Generation.

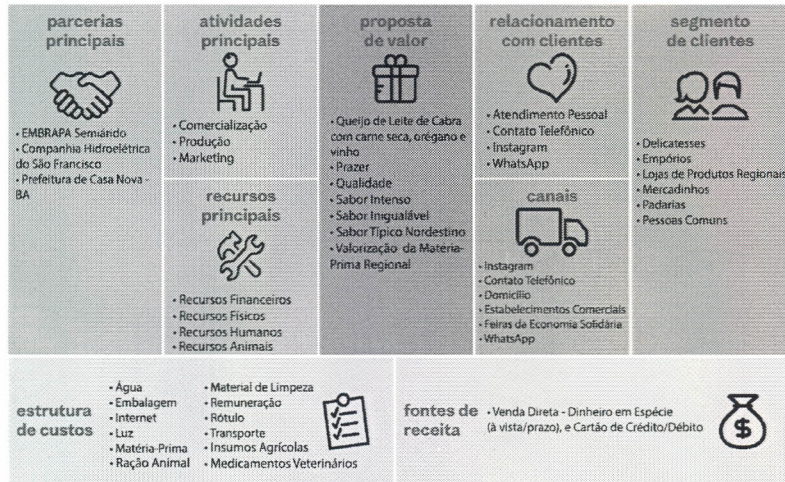


Fonte: Portal Dinamize (2020).



Por meio dos dados coletados e analisados, foi possível compreender o modelo de negócio desenvolvido pelo Grupo Familiar “Casa do Queijo Leite de Cabra da Nia”, com a produção dos queijos de leite de cabra com sabores exóticos, apresentando as seguintes características:

Figura 06. Modelo de Negócio da Casa do Queijo Leite de Cabra da Nia.



Fonte: Elaboração pelo Autores.

Através das informações do Quadro de Modelo de Negócios, ele demonstra-se da forma abaixo:

- **Proposta de Valor:** Produzido de maneira artesanal e muito mais do que apenas um queijo, uma experiência de prazer, intensidade, inigualável, tipicamente nordestino e com valorização da matéria-prima regional.
- **Segmento de Clientes:** Além de pessoas comuns, estabelecimentos comerciais, como delicatesses, empórios, lojas de produtos regionais, mercadinhos e padarias.
- **Canais de Distribuição:** Pela Rede Social *Instagram*, por contato telefônico, no próprio domicílio, em estabelecimentos comerciais, feiras da economia solidária e pelo aplicativo de mensagens e chamadas de voz para *smartphones*, *WhatsApp*.
- **Relacionamento com Clientes:** Atendimento pessoal, por contato telefônico, *Instagram* e *WhatsApp*.
- **Fontes de Receita:** Venda direta, dinheiro em espécie (à vista/prazo), e por cartão de crédito ou débito.
- **Recursos Principais:** Financeiros, para aquisição de bens e materiais de produção, físicos, como equipamentos, suprimentos, local de produção, entre outros, recursos animais, cabras leiteiras e humanos, a mão-de-obra dos produtores.



- **Atividades Principais:** Comercialização, produção e marketing do produto.
- **Parcerias Principais:** Embrapa Semiárido, Companhia Hidroelétrica do São Francisco (CHESF), e Prefeitura de Casa Nova - BA.
- **Estrutura de Custos:** Água, embalagem, internet, luz, matéria-prima, ração animal, medicamentos veterinários, insumos agrícolas, material de limpeza, remuneração, rótulo e transporte, são os custos do empreendimento.

Portanto, da análise e discussão obtidas e apresentadas nos itens anteriores pode-se notar a viabilidade da produção dos queijos é uma alternativa de utilização dos ingredientes, possibilitando sua utilização de forma comercial, maior oferta no mercado e qualidade de comercialização. Seu processamento é interessante, pois exige poucos equipamentos e é produzido de forma artesanal.

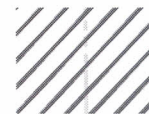
■ CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante do exposto, objetivou-se, com o presente trabalho, desenvolver e caracterizar a produção artesanal de queijos de leite de cabra, por meio dos dados coletados e analisados, sendo possível compreender o modelo de negócio desenvolvido pelo Grupo Familiar “Casa do Queijo Leite de Cabra da Nia”, com a produção de queijos com sabores exóticos, modificou de forma positiva a vida do casal empreendedor.

Sendo assim, o desenvolvimento de novos produtos à base do leite de cabra, acrescentado a carne seca, vinho e orégano, contribui para diversificar as possibilidades de mercado, principalmente, se os produtos forem atrativos e práticos. Devido à diversidade de recursos naturais existentes no Semiárido nordestino e ao fato de que estas apresentam propriedades adequadas para o processamento, além de propriedades funcionais, demonstra-se que este é um mercado que tem potencial de crescimento no Brasil.

■ AGRADECIMENTOS

Ao casal de empreendedores Sra. Regiane e pelo Sr. Aldeir que abriram as portas do seu empreendimento para apresentar-nos sua experiência exitosa.



■ REFERÊNCIAS

1. GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. **Métodos de Pesquisa**. Coordenado pela Universidade Aberta do Brasil - UAB/UFRGS e SEAD/UFRGS. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.
2. GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 184p.
3. OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business Model Generation** (John Wiley & Sons, Eds.). New Jersey - USA, 2010. 278 p.
4. VERGARA, S. C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2009.

