



T1143

ANÁLISE DA CADEIA DE COMERCIALIZAÇÃO DE ALFACE NA REGIÃO DE CAMPINAS

Felipe Viana Lima (Bolsista PIBIC/CNPq) e Prof. Dr. Marco Tulio Ospina Patino (Orientador),
Faculdade de Engenharia Agrícola - FEAGRI, UNICAMP

Este trabalho teve como finalidade analisar a cadeia de comercialização de alface na região de Campinas. Foram elaborados e aplicados questionários para atacadistas e para produtores, com perguntas sobre diversos fatores envolvidos na produção e comercialização de alface. Os questionários foram aplicados no CEASA (Centrais Estaduais de Abastecimento Sociedade Anônima) na cidade de Campinas. Com os dados obtidos foi simulado um modelo de decisão de venda da produção utilizando a metodologia AHP (*Analytic Hierarchy Process*). Os produtores de alface trabalham também com outras hortaliças, para diversificar a produção e como estratégia de diminuição do risco. Os três agentes envolvidos - produtor, atacadista e varejista - apresentam margens de contribuição similares de 19%, 21% e 22% respectivamente. Entretanto, os atacadistas e varejistas apresentam capacidade de diluir os custos fixos e gerar maior lucro operacional do que o produtor. O modelo AHP utilizado mostrou que a melhor decisão para produtor seria a venda direta ao varejista ou ao consumidor, o que tende a diminuir o movimento nos mercados atacadistas. Para enfrentar essa situação os atacadistas procuram comprar de um único produtor buscando fidelidade e melhores preços.

Preços - Agricultura - Hortaliças