

# E-COMMERCE



Figura - Fonte: <https://mercado.pt/>

## DIGITALIZAÇÃO E ADPTAÇÃO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA E FLORESTAL NOS MERCADOS



Co-financiado por:

**PDR** 2020  
PROGRAMA DE  
DESENVOLVIMENTO  
RURAL 2014-2020

**PORTUGAL**  
**2020**



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu Agrícola  
de Desenvolvimento Rural  
*A Europa Investe nas Zonas Rurais*



## QUEM SOMOS

A Confederação Nacional dos Jovens Agricultores de Portugal (CNJ) tem como missão representar e defender os interesses dos Jovens Agricultores, bem como as organizações que os representam, direta ou indiretamente, junto das entidades nacionais e internacionais, públicas ou privadas, numa ótica de PROMOVER, FACILITAR e VALORIZAR. Nos seus objetivos estão incluídos “Promover o desenvolvimento do Mundo Rural e de todas as atividades que lhe possam estar associadas”, onde se destacam:

- A produção, o turismo, a promoção dos produtos tradicionais;
- A formação e a qualificação dos jovens em particular e dos agricultores no geral;
- Defender uma agricultura respeitadora do ambiente mas vocacionada para o mercado e para os direitos dos consumidores;
- Promover o Associativismo e o Cooperativismo;
- Contribuir para um mundo melhor, uma sociedade mais justa com melhor qualidade de vida, mais saudável, mais qualificada respeitadora do homem, do meio ambiente e do bem-estar animal.

## ÍNDICE

Digitalização da produção agrícola .....	3
Pac e a digitalização .....	3
Incentivos práticos pepac .....	3
Ferramentas da pac para a digitalização .....	4
Pepac prevê uma série de incentivos financeiros para promover a digitalização e inovação. ....	4
Financiamento para aquisição de tecnologias avançadas .....	4
APOlo À criação de plataformas de Comércio eletrónico e marketing digital .....	5
Subsídios para formação técnica .....	5
Comércio eletrónico em agricultura .....	5
Venda de produtos agrícolas .....	5
Fornecimento de Insumos e equipamentos .....	5
Mercados digitais para agricultura .....	6
Tecnologia de gestão agrícola .....	6
Acessibilidade e inclusão .....	6
Marketing digital .....	6
Marketing de COnteúdo .....	7
Seo (search engine optimization) .....	7
Publicidade online .....	7
E-mail marketing .....	7
Redes sociais .....	7
Vantagens comércio eletrónico .....	7
B2B .....	8
Produção direta para escolas .....	8
Produção direta para restaurantes .....	8
Produção direta para organizações .....	9
B2C .....	9
Encomendas para os consumidores .....	9
Produtos especiais e com valor acrescentado .....	9
Presentes para empresas .....	9
Serviços de entrega .....	9
Bibliografia .....	10

## DIGITALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA

A digitalização da agricultura e das zonas rurais da UE apoia a modernização, a competitividade e a sustentabilidade da agricultura.

Promove a integração das tecnologias digitais e as abordagens baseadas em dados, reforçando simultaneamente o bem-estar das comunidades rurais.

A digitalização inclui a adoção de tecnologias digitais pelos agricultores e pelas comunidades rurais, bem como a melhoria do acesso ao conhecimento e à formação. Contribui também para a modernização do setor em termos de infraestruturas e de governação.

A digitalização da agricultura envolve a aplicação de tecnologias digitais para otimizar e modernizar as práticas agrícolas, resultando em maior eficiência, produtividade e sustentabilidade.

A digitalização da agricultura não apenas melhora a eficiência e a sustentabilidade, mas também transforma o setor agrícola em uma indústria mais moderna, conectada e inovadora.

### PAC E A DIGITALIZAÇÃO

Um dos principais objetivos da PAC 2023-2027 é a modernização da agricultura e das zonas rurais através da promoção e da partilha de conhecimentos, da inovação e da digitalização.

Os países da UE trabalham também com outros instrumentos e ações estratégicos no sentido de obter benefícios mútuos, garantindo uma abordagem holística da digitalização. Com base no conjunto de medidas da PAC à sua disposição, os países da UE promovem estrategicamente a digitalização, centrando-se em domínios críticos como as infraestruturas, a formação, o desenvolvimento de competências e a adoção de tecnologias avançadas, incluindo a agricultura de precisão.

### INCENTIVOS PRÁTICOS PEPAC

No âmbito do **PEPAC (Plano Estratégico da Política Agrícola Comum)** 2023-2027, o apoio financeiro destinado aos produtores que fazem a transição de sistemas convencionais para transformação digital no sector agrícola está inserido principalmente nas medidas de apoio a inovação e transferência de Conhecimento, que visa facilitar o acesso às tecnologias digitais e promover a formação contínua dos agricultores.

Envolver a disseminação de boas práticas e a troca de experiências entre produtores.

O apoio no âmbito desta medida contribui de forma transversal para a grande maioria das prioridades e objetivos transversais do desenvolvimento rural, uma vez que a sua operacionalização será determinante para potenciar o investimento agrícola, promover a integração nos mercados, ultrapassar as limitações decorrentes das condições edafoclimáticas de Portugal, potenciando uma utilização eficiente e sustentável dos recursos, inovando e melhorando a organização da produção.



Figura 2 - Fonte: <https://www.syngenta.pt>

Esta intervenção contribui para as seguintes metas do PEPAC:

- ✓ Produção de energias renováveis, incluindo a bioenergia.
- ✓ Benefício de apoio para tecnologias agrícolas digitais.
- ✓ Criação de novos postos de trabalho.
- ✓ Reestruturação e modernização do setor agrícola.

### FERRAMENTAS DA PAC PARA A DIGITALIZAÇÃO

Investimentos destinados, por exemplo, à banda larga ou à instalação de tecnologias digitais na agricultura, na silvicultura e nas zonas rurais: investimentos na agricultura de precisão, nas aldeias inteligentes, em empresas rurais e em infraestruturas de tecnologias da informação e comunicação.

Regimes ecológicos e compromissos agroambientais e climáticos para apoiar tecnologias agrícolas de precisão que otimizem os fatores de produção.

Serviços de aconselhamento agrícola sobre aspetos digitais na agricultura e nas zonas rurais, incluindo a utilização da ferramenta de gestão sustentável dos nutrientes nas explorações agrícolas.

Cooperação para preparar e implementar os grupos operacionais da PEI, o desenvolvimento local e a estratégia «Aldeias Inteligentes», conforme determinado pelos países da UE.

Intercâmbio de conhecimentos e de informação: apoio à formação em competências digitais, aumento da sensibilização e dos conhecimentos sobre as tecnologias digitais e promoção do intercâmbio de experiências com tecnologias digitais (por exemplo, explorações agrícolas modelo).

### PEPAC PREVÊ UMA SÉRIE DE INCENTIVOS FINANCEIROS PARA PROMOVER A DIGITALIZAÇÃO E INOVAÇÃO.

#### FINANCIAMENTO PARA AQUISIÇÃO DE TECNOLOGIAS AVANÇADAS

Equipamentos e software de monitorização e gestão da produção são financiados para aumentar a precisão e a eficiência das operações agrícolas.

Isso inclui sensores de campo para monitoramento de fatores como humidade e temperatura, drones para mapeamento de terrenos e sistemas de integridade inteligente.



Figura 3 - Fonte: <https://blog.agrointeli.com.br>



Figura 4 - Fonte: <https://digital.agrishow.com.br>



Figura 5 - Fonte: <https://www.infotecnico.com>

---

## APOIO À CRIAÇÃO DE PLATAFORMAS DE COMÉRCIO ELETRÔNICO E MARKETING DIGITAL

Incentivos são fornecidos para a implementação de soluções de comércio eletrônico, permitindo que os agricultores vendam diretamente ao consumidor final e aumentem seu alcance no mercado digital.

---

## SUBSÍDIOS PARA FORMAÇÃO TÉCNICA

Os agricultores recebem apoio para formação contínua em áreas de gestão de dados, tecnologias digitais e práticas sustentáveis. Isso inclui cursos sobre digitalização de operações agrícolas, gestão de riscos e técnicas de produção sustentável.

# COMÉRCIO ELETRÔNICO EM AGRICULTURA

O comércio eletrônico na agricultura, também conhecido como **e-commerce** agrícola, tem ganhado cada vez mais importância como uma ferramenta para modernizar e expandir o setor. Ele permite que produtores, fornecedores, e consumidores se conectem de maneira mais eficiente, melhorando a distribuição de produtos e serviços agrícolas.

### Vantagens do comércio eletrônico aplicado à agricultura:

---

#### VENDA DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Plataformas de e-commerce permitem que produtores vendam diretamente para consumidores finais ou intermediários (como mercados ou supermercados), eliminando intermediários e aumentando a margem de lucro. Produtos como grãos, frutas, hortaliças, carnes, e laticínios podem ser vendidos online.

---

#### FORNECIMENTO DE INSUMOS E EQUIPAMENTOS

Agricultores podem comprar fertilizantes, sementes, pesticidas, ferramentas agrícolas e equipamentos de última geração de forma conveniente por meio de plataformas online. Isso também facilita a comparação de preços, promoções, e a obtenção de produtos especializados.



Figura 6- Fonte: <https://www.agroportal.pt>



Figura 7- Fonte: <https://www.monitoratec.com.br>

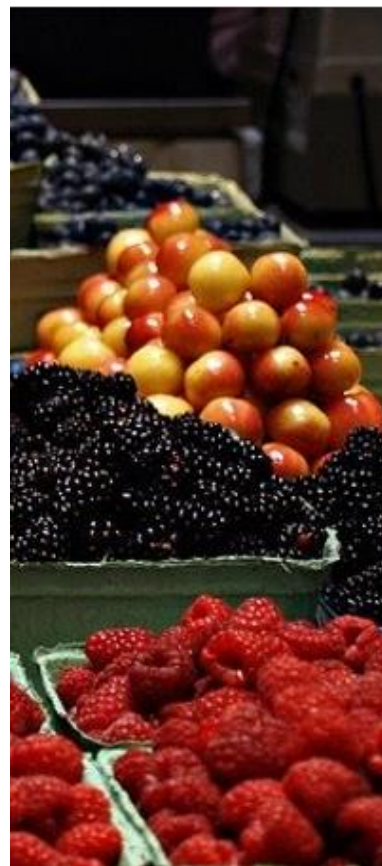


Figura 8- Fonte: <https://www.agroportal.pt>

### MERCADOS DIGITAIS PARA AGRICULTURA

Plataformas de marketplace têm sido desenvolvidas para conectar diretamente os agricultores aos consumidores. Um exemplo clássico são os sites onde é possível comprar alimentos frescos diretamente dos produtores locais, facilitando a distribuição e evitando o desperdício de alimentos.



Figura 9 - Fonte: <https://forbes.com.br>

### TECNOLOGIA DE GESTÃO AGRÍCOLA

Diversos softwares de gestão agrícola também são vendidos por meio de e-commerce, facilitando a administração de atividades como o controle de inventário, gestão de culturas, previsão de safras e a automatização de processos. A oferta desses sistemas é uma tendência crescente no e-commerce agrícola.

### ACESSIBILIDADE E INCLUSÃO

Em áreas rurais, o comércio eletrônico permite que pequenos e médios produtores tenham acesso a mercados mais amplos e a preços competitivos. Isso diminui as limitações geográficas e melhora a inclusão digital no setor agrícola.

Com o crescimento da conectividade no campo e o aumento da digitalização, o comércio eletrônico tem se consolidado como uma alternativa inovadora que pode melhorar a eficiência da agricultura, aumentar a competitividade e permitir acesso a novas oportunidades de negócios para os agricultores.

## MARKETING DIGITAL

O marketing digital é um conjunto de estratégias e ações realizadas online para promover produtos, serviços ou marcas, com o objetivo de alcançar o público-alvo de maneira eficaz e gerar resultados.



Figura 10 - Fonte: <https://www.agenciasantafe.com.br>

Ele abrange várias áreas, como:

---

### MARKETING DE CONTEÚDO

Criação e partilha de conteúdos relevantes para atrair o público, como blogs, vídeos, posts em redes sociais, e-books, entre outros.

---

### SEO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION)

Aperfeiçoamento de sites para melhorar o posicionamento nos motores de busca como o Google, aumentando a visibilidade de uma marca.

---

### PUBLICIDADE ONLINE

Inclui anúncios pagos em plataformas como Google, Facebook, Instagram, entre outros, para atingir um público específico.

---

### E-MAIL MARKETING

Envio de e-mails para uma lista de contatos com o objetivo de promover produtos ou divulgar novidades.

---

### REDES SOCIAIS

Utilização de plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, Twitter, para promover uma marca, gerar e aumentar a base de clientes.

Ferramentas como redes sociais, anúncios direcionados, e-mail marketing e otimização de mecanismos de busca (SEO) são formas econômicas de promover produtos agrícolas. Estas opções são mais acessíveis para pequenos e médios produtores do que as formas tradicionais de marketing.



Figura 11 - Fonte: <https://www.em.com.br>

## VANTAGENS COMÉRCIO ELETRÔNICO

Um número considerável de negócios tem explorado soluções de comércio eletrônico tendo em conta as vantagens competitivas que estas oferecem aos seus clientes:

- Baixo custo de transação;
- Elevado número de compras por transação;
- Interação com o cliente;
- Possibilidade de efetuar encomendas mais complexas;
- Possibilidade de poder comparar produtos e preços de uma forma mais expedita;
- Possibilidade de oferta de um ou vários catálogos de produtos

O processo pelo qual o cliente encomenda os seus produtos ou serviços do seu sítio Web pode ser automatizado, reduzindo os custos de transação.

Não será necessário nenhum colaborador para ajudar os clientes a finalizar a sua encomenda ou efetuar a transação.

Paralelamente, uma loja eletrónica com uma interface bem desenvolvida permite um envolvimento dos clientes no processo da compra de modo que mais nenhuma outra ferramenta o consegue fazer.

Há muitos benefícios na utilização deste tipo de tecnologias, mas cada empresa agrícola tem que pesar bem os prós e contras para assegurar a decisão correta para o seu negócio.

Quando se considera as opções associadas ao comércio eletrónico, os alimentos e a indústria alimentar apresentam condicionantes específicas para uma pequena exploração agrícola.

8

## B2B

B2B (Business to Business) em português significa "Negócio para Negócio". Refere-se a transações comerciais entre empresas, em vez de transações entre uma empresa e o consumidor final.

### PRODUÇÃO DIRETA PARA ESCOLAS

Contacto da escola com as explorações locais, em que as escolas aderentes são abastecidas pelos produtos locais. Existe aqui uma oportunidade para os Mercados Abastecedores e mesmo agricultores no sentido de criar sistemas de colocação dos produtos e serviço de entregas utilizando a internet.

### PRODUÇÃO DIRETA PARA RESTAURANTES

Os produtores têm uma forma de produzir e entregar, de uma forma consistente, produtos de elevada qualidade a restaurantes locais que preferem produtos mais saborosos.

A venda a chefes locais contribui para um aumento da estabilidade da comida regional e modos de produção agrícola mais sustentáveis. Implementando sistemas de comércio eletrónico, os produtores locais podem permitir aos restaurantes locais um meio de efetuar encomendas e entregas personalizáveis e programáveis, facilitando o processo de compra.



---

## PRODUÇÃO DIRETA PARA ORGANIZAÇÕES

O mesmo mecanismo efetuado em restaurantes pode ser efetuado em outras organizações como hospitais, prisões, etc.

## B2C

B2C (Business to Consumer) é um modelo de negócios em que uma empresa vende produtos ou serviços diretamente para o consumidor final.

No contexto B2C, a empresa é responsável por atingir o público-alvo final, ou seja, o consumidor individual. Em português, a sigla B2C é mantida, e a expressão é frequentemente traduzida como "empresa para o consumidor".

---

## ENCOMENDAS PARA OS CONSUMIDORES

Os mercados e produtores podem usar o comércio eletrônico para aceitar encomendas avançadas, fazendo referência no mercado a que determinado produto pode ser reservado on-line. Os seus clientes irão efetuar as suas compras com maior facilidade e mais rapidamente, ao mesmo tempo que se estabelece uma forte relação com cada um dos clientes.

---

## PRODUTOS ESPECIAIS E COM VALOR ACRESCENTADO

Produtos de valor acrescentado incluem presuntos, compotas, molhos de fruta, pickles, azeites virgens, salsas, flores secas, etc. Estes produtos são desenvolvidos por pequenas e médias empresas agrícolas que vendem diretamente aos clientes através dos mercados abastecedores, vendas diretas e sítios Web de comércio eletrônico. O comércio eletrônico pode aumentar significativamente o nível de abrangência do seu público-alvo.

---

## PRESENTES PARA EMPRESAS

Presentes especiais e produtos de valor acrescentado podem ser excelentes produtos para empresas, especialmente na época natalícia.

Ao publicitar o seu sítio Web a empresas que enviam frequentemente presentes empresariais, poderá obter lucros adicionais e recorrentes e um elevado número de clientes.

---

## SERVIÇOS DE ENTREGA

Do mesmo modo que se aceitam pré-encomendas dos clientes, algumas explorações e mercados podem efetuar um serviço de entrega personalizado, especialmente se estão perto dos centros urbanos em que os produtos frescos não estão disponíveis. O comércio eletrônico pode melhorar o processo de pagamento e torná-lo mais simples.



## BIBLIOGRAFIA

[https://agrinov.ajap.pt/images/manuais/Manual\\_Comercio\\_Electronico\\_em\\_Agricultura.pdf](https://agrinov.ajap.pt/images/manuais/Manual_Comercio_Electronico_em_Agricultura.pdf)

<https://estudogeral.uc.pt/bitstream/10316/79770/1/O%20im-pacto%20do%20com%C3%A9rcio%20eletr%C3%B3nico%20no%20sucesso%20das%20empresas%20agr%C3%ADcolas.pdf>

<https://digital-strategy.ec.europa.eu/pt/policies/digitalisation-agriculture>

[https://www.gpp.pt/images/PEPAC/GuiasPEPAC/Guia\\_PEPAC\\_090922\\_EixoB.pdf](https://www.gpp.pt/images/PEPAC/GuiasPEPAC/Guia_PEPAC_090922_EixoB.pdf)

[https://agriculture.ec.europa.eu/sustainability/digitalisation\\_pt](https://agriculture.ec.europa.eu/sustainability/digitalisation_pt)

<https://digifarmz.com/agricultura-digital/>

<https://www.totvs.com/blog/gestao-agricola/agricultura-digital/>

Figura 14 - Fonte: <https://pt.linkedin.com>







Co-financiado por:



PROGRAMA DE  
DESENVOLVIMENTO  
RURAL 2014 · 2020



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu Agrícola  
de Desenvolvimento Rural

*A Europa Investe nas Zonas Rurais*