

VALORIZAÇÃO DO COMÉRCIO LOCAL: LOCAVORISMO





VALORIZAÇÃO DO COMÉRCIO LOCAL: LOCAVORISMO



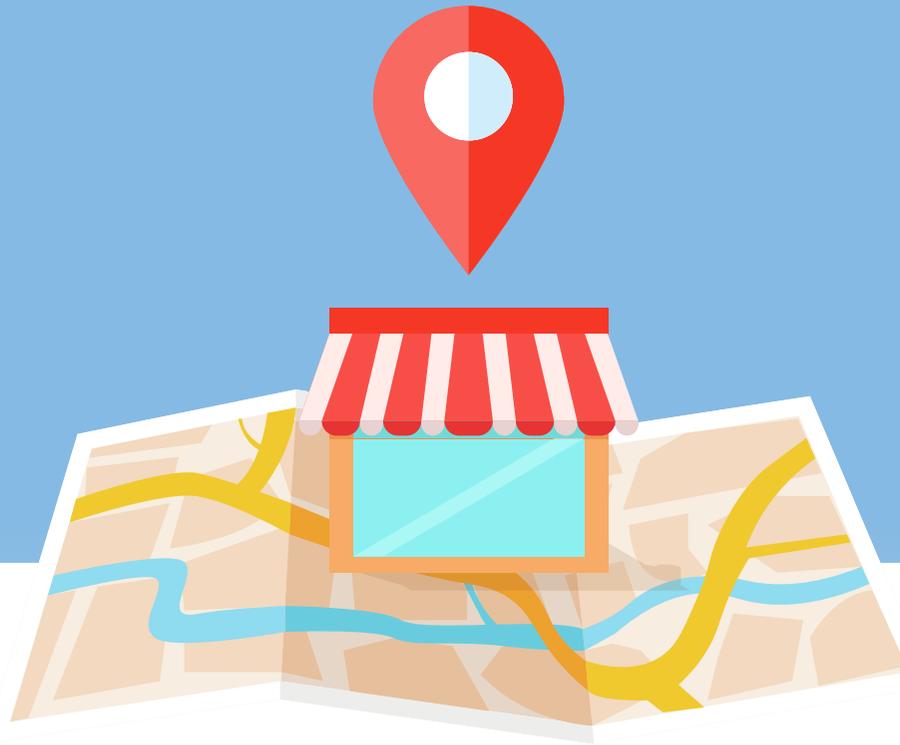
Valorização do comércio local: locavorismo

Hoje, há um movimento em todo o mundo que estimula os consumidores a adquirir produtos e alimentos de produtores localizados próximos do lugar onde você mora. É o **Locavorismo**: o retorno do consumidor ao comércio local.

Mas, por que este processo é importante?

Preparamos este e-book para contar um pouco mais sobre este movimento, seus benefícios a todos os envolvidos, por que ele tem uma importância social e alguns bons motivos para você aderir ao **Locavorismo**, seja como comprador ou como produtor.

Esperamos que você aproveite este conteúdo que o Sebrae traz para você. Desejamos uma boa leitura!



A localização do dinheiro e da mercadoria

Quase todo produto comprado no supermercado por você, certamente, viajou pelo menos algumas dezenas de quilômetros até chegar à prateleira. Hoje em dia, os processos produtivos concentram a fabricação de bens de consumo em alguns polos industriais que geralmente estão longe do local onde você mora.

Estes mesmos processos concentram a produção de insumos e matérias-primas em grandes propriedades rurais, cujos proprietários são grandes empresários ou companhias do setor, sociedades anônimas que movimentam dinheiro em todo o país, bem como no exterior.

O supermercado no qual você compra provavelmente também não mantém o dinheiro no seu local de atuação.

Apesar de gerar emprego, redes de supermercado são posses de diversos acionistas, quase sempre espalhados também pelo país, cujos lucros são distribuídos e também deixam parcialmente ou totalmente a região onde você mora.

Traçamos este perfil das transações financeiras para mostrar que pouco do dinheiro que você gasta em suas compras cotidianas acaba realmente ficando em sua comunidade. A maioria desta receita vai para centros urbanos com grande concentração de renda e são aplicados em outros locais.

Entretanto, nem sempre foi assim. Até meados dos anos 1960, a maioria dos bens de consumo que uma família adquiria era quase sempre produzida localmente: alimentos, roupas, móveis e outros produtos comprados de maneira recorrente pelos consumidores. Era muito comum também que quase toda família tivesse a própria horta.

A partir daí, a indústria brasileira se sofisticou e concentrou essa produção nos polos urbanos, industriais e agropecuários, distribuindo mercadorias pelas rodovias naquele momento recém-construídas.



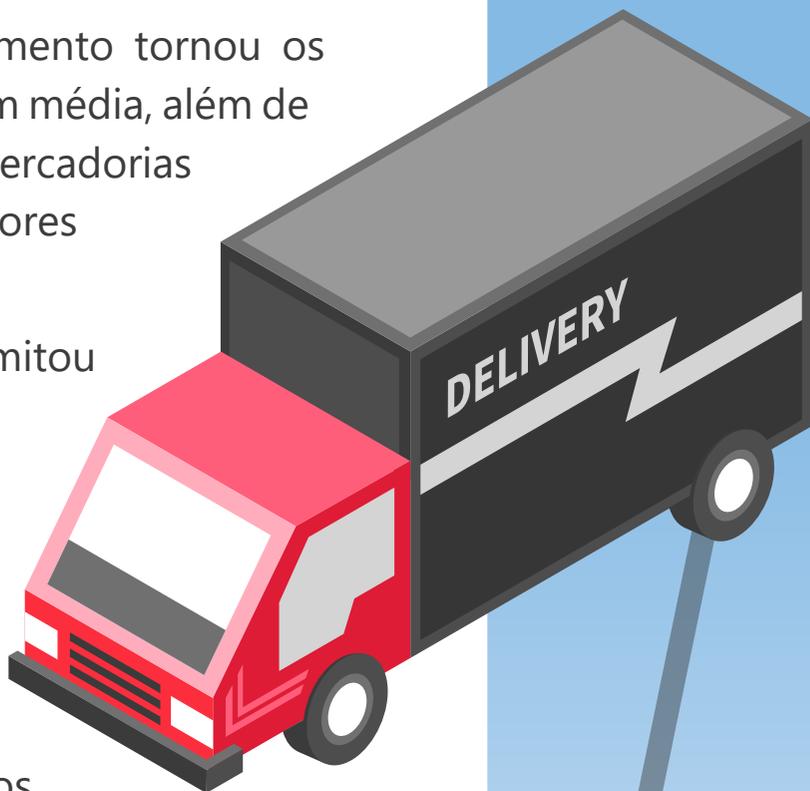
Isso não é necessariamente ruim.

Por um lado, este movimento tornou os produtos mais baratos, em média, além de aumentar o catálogo de mercadorias disponíveis aos consumidores nos supermercados.

Em contrapartida, limitou a circulação local de dinheiro nos bairros e a geração de diversos tipos de emprego nestas localidades.

Também, há outros efeitos negativos da grande produção industrializada de bens de consumo: muitos dos fabricantes destes produtos não tomam as devidas precauções com o meio ambiente, tampouco respeitam as condições mínimas de trabalho de seus funcionários.

Além de toda a geração de poluentes que a frota de caminhões dispensa ao transportar estes bens por todo o país.





O Locavorismo como resposta

De certa maneira, o **Locavorismo** é uma resposta à intensificação de todo esse processo produtivo concentrado, poluidor e com pouca distribuição de renda entre um número limitado de empresários.

Mas, hoje, não se trata apenas disso. Há vários motivos pelos quais o **Locavorismo** tem se posicionado como uma alternativa interessante de consumo em diversos locais do Brasil.

Mais do que apenas se preocupar com a geração de emprego, renda e a circulação de riquezas no local, o **Locavorismo** também tem se apresentado como uma alternativa que oferece produtos de alta qualidade a um preço justo para os clientes regionais.

Por exemplo: é mais barato comprar alimentos orgânicos do seu produtor local do que nas seções de orgânicos das grandes redes de supermercado.

Além disso, o **Locavorismo** prega por uma vida mais regrada e saudável. Quem mergulha nesse movimento reduz drasticamente o consumo de alimentos processados, por exemplo, para consumir alimentos frescos vendidos na feira do bairro. Ao invés de comer uma geleia industrial de goiaba, cheia de aditivos, compra as goiabas do produtor local e prepara seus próprios alimentos.

Ou seja, uma vida de consumo menos baseada em quantidade e mais focada em qualidade. Você compra melhor gastando menos, reservando um tempo para dedicar-se ao preparo dos próprios alimentos.

Em uma localidade onde o **Locavorismo** consegue se desenvolver de maneira aprofundada, cria-se uma espécie de microeconomia, na qual todos os moradores podem consumir e também contribuir com uma pequena produção.

Por exemplo: em bairros onde um vizinho planta um alimento, outros plantam outras variedades, e regularmente trocam suas produções uns com os outros sem qualquer custo adicional. Uma prática que sempre foi comum no meio rural passa também a ganhar as cidades.

Ainda há os pequenos produtores que formam microempreendimentos especializados na produção e na comercialização de alimentos locais aos moradores de determinada região.

É uma verdadeira oportunidade de empreender de maneira sustentável, com um impacto social positivo, ajudando no desenvolvimento econômico do local onde se vive.



O **Locavorismo** não se baseia, afinal, apenas na produção e consumo de alimentos, mas também em toda uma filosofia de apoio ao comércio local.

Por isso, na hora de sair para comer, os consumidores são incentivados a frequentar o restaurante de propriedade do empreendedor local, e não da rede internacional de fast foods, muitas vezes, vende comida de má qualidade, que pode não fazer bem a sua saúde.



As vantagens do Locavorismo para quem consome

Como mencionamos, o **Locavorismo** para o consumidor tem uma série de benefícios. Entre eles podemos citar:

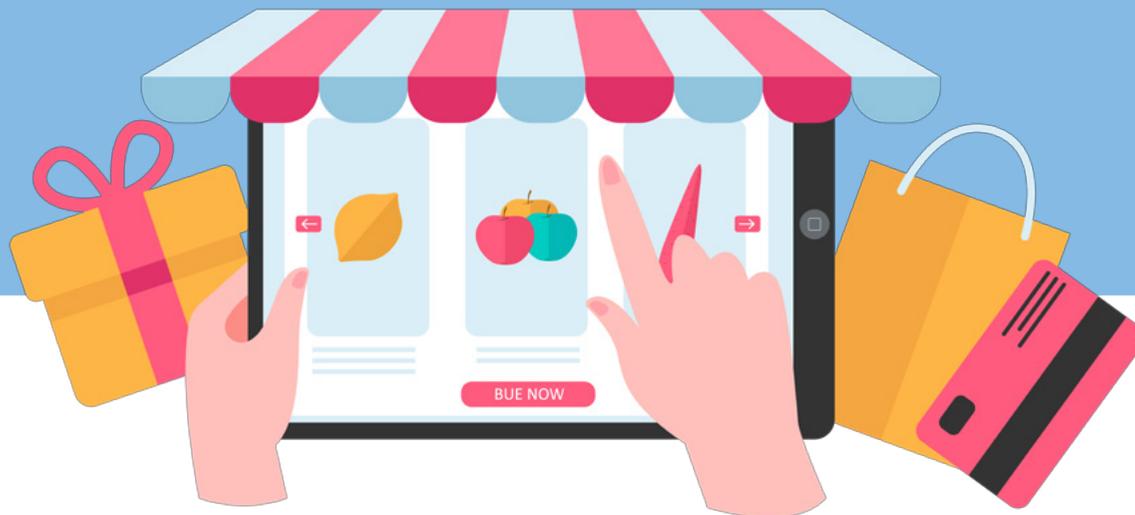
- Menos impacto ambiental causado pela poluição do transporte ou ações do agronegócio;
- Incentivo aos produtores locais que você conhece e confia;
- Consumo de alimentos com maior qualidade e menos produtos químicos;
- Investimento na comunidade local que volta na forma de desenvolvimento socioeconômico de sua região;
- Geração de emprego e renda para os cidadãos do seu local;
- Menos desperdício e consumo mais consciente que proporciona economia no fim do mês.



As vantagens do Locavorismo para quem produz

Já para os produtores, os benefícios têm a ver com:

- Mais oportunidades para empreender sem ter que se deslocar grandes distâncias;
- Menor custo operacional na produção e nas vendas;
- Movimentação de dinheiro local: renda vem dos clientes e é reinvestida na comunidade;
- Fidelização de clientes cativados pelos empreendimentos locais;
- Facilidade para contratar funcionários que moram nas redondezas;
- Produção mais inteligente baseada em uma demanda mais fácil de detectar.



O Locavorismo e a Internet

A internet foi a ferramenta que permitiu que o e-commerce se consolidasse como uma estratégia de vendas responsável por movimentar bilhões de dólares, além de ligar clientes e empresas que estão a milhares de quilômetros de distância.

Essa mesma internet também permitiu que consumidores e empreendedores locais se conectassem de maneira mais eficaz. Isso acontece de diversas formas. As ferramentas mais simples e acessíveis para este tipo de negócio são as redes sociais.

Perfis e páginas permitem a disseminação das marcas e empreendimentos locais, suas promoções e como encontrá-los.

Grupos, por sua vez, conectam a oferta e a demanda, permitindo um grande volume de negociações, compartilhamentos e diálogos sobre a produção local.

Além disso, há várias oportunidades de negócio no **Locavorismo**.

Prova disso são os vários aplicativos desenvolvidos especialmente para oferecer e-commerce aos empreendedores de alcance local.

A internet é, hoje, um suporte não apenas para vender a distância, mas também para vender de perto e apoiar o negócio do seu vizinho.

A clássica feira livre do bairro é o exemplo mais clássico do **Locavorismo**. Lá se adquire alimentos e produtos feitos pelos empreendedores locais. Mas há iniciativas mais sofisticadas, como os clubes de troca já mencionados e empresas bem estruturadas desenvolvidas do zero para atender à comunidade onde estão localizadas, especialmente em bairros mais populosos.

O **Locavorismo** pode ser aplicado com sucesso no interior, onde há menores empreendimentos, mas também pode ser difundido nos grandes centros urbanos.

Quem mora em uma capital traz grandes contribuições ao comprar dos comerciantes e produtores do bairro, adquirindo nos shoppings e centros comerciais da metrópole apenas o que for necessário.



Conclusão

Vivemos em uma economia absolutamente conectada. Nessa economia, é comum que nossos produtos venham de longe, produzidos em condições industriais que nem sempre são as mais saudáveis, com pouco investimento em qualidade de vida, baseadas apenas na produtividade e na redução de custos.

Nessa economia, o dinheiro que se gasta, quase não fica no lugar onde você mora, limitando o desenvolvimento socioeconômico da sua região.

O **Locavorismo** é uma opção que pode voltar os olhares dos consumidores aos produtores e empreendedores locais. Uma grande alternativa para garantir a geração de emprego, renda, riqueza e desenvolvimento local. Contudo, o **Locavorismo** não é imposto a ninguém.

É necessária a criação de um hábito de consumo e de uma cultura de negócios locais. Esses costumes devem ser incentivados por consumidores, empreendedores e pelo poder público.

Se você deseja fazer parte do universo de empreendedores baseados na economia local, você pode ter grandes oportunidades de prosperar. Entretanto, é muito importante estar preparado para enfrentar os desafios do empreendedorismo, especialmente nos pequenos negócios locais, conhecendo as forças, fraquezas, oportunidades e riscos que este tipo de empreitada impõe ao seu negócio. O Sebrae, neste aspecto, é um grande aliado para você.

Não deixe de acessar outros conteúdos, e-books e conhecer os nossos cursos. Esperamos que tenha gostado deste material.

Até a próxima!



www.sebrae.com.br

0800 570 0800

