

HughesNet muda realidade de fábrica pioneira em produção orgânica

Com estabilidade na conexão, Do Pé ao Pote já projeta expandir vendas online em quase 10% e levar a produção de doces a países da Europa

São Paulo, 24 de maio - A Hughes do Brasil, subsidiária da Hughes Network Systems LCC (HUGHES), vem ajudando uma das propriedades pioneiras na certificação de produtos orgânicos no País a criar perspectivas de vendas cada vez mais ousadas e diversificadas. Por meio da HughesNet, serviço de internet via satélite voltado a residências e pequenas empresas na área rural, a fábrica de doces orgânicos Do Pé ao Pote já planeja expandir as vendas online e internacionalizar a produção para países da Europa, como Espanha e Portugal.

Localizada no município de Carmo de Minas, no alto da Serra da Mantiqueira, a propriedade familiar se notabilizou pela produção de alimentos saudáveis de alta qualidade, produzidos a partir de técnicas sustentáveis que priorizam o cuidado com o meio ambiente. A tradição que começou com Dona Alice, mãe do patriarca da família, deu origem a uma grande variedade de doces orgânicos, com destaque para a bananada sem açúcar e o doce de leite com caramelo de café, campeões absolutos de vendas.

Quando em 2017 o proprietário Erick Carvalho decidiu dar um passo adiante no negócio com a criação de um e-commerce, logo descobriu que precisaria deixar a estratégia de lado em razão de um problema que sempre impediu a Do Pé ao Pote de decolar: a limitação de conectividade. “Estamos isolados no meio do mato na zona rural, não havia sinal de internet para nada”, explica Carvalho.

O proprietário conta que conseguia se virar e tocar a propriedade com um modem e um chip 4G de uma operadora de telefonia, mas a situação ficou insustentável quando o serviço começou a apresentar grande instabilidade no final do ano passado. “Já não conseguia tirar uma nota fiscal, entrar em contato com os clientes ou receber os pedidos que chegam por uma plataforma online”, relata Carvalho.

Após transferir o escritório para a sala de casa, onde trabalhou entre janeiro e fevereiro, Erick Carvalho decidiu que precisava de uma nova aposta para voltar a atuar in loco na propriedade. “Foi quando comecei a usar a HughesNet”, relata. “Estou extremamente satisfeito, pois nem em dias de chuva o sinal me deixa na mão”, diz o comandante da fábrica Do Pé ao Pote.

Novas perspectivas

Para Erick Carvalho, a estabilidade da HughesNet é um impulso para finalmente começar a expandir o alcance da produção. As vendas pela internet, que sempre representaram menos de 1% do faturamento da fábrica, já começaram a subir e devem chegar a pelo menos 10% da receita até o final do ano. “Temos muitos seguidores interessados em conhecer nossos produtos”, se anima o proprietário. “Pretendemos investir mais, sobretudo porque a pandemia mostrou que as pessoas estão comprando mais pela internet”, projeta.

As perspectivas de crescimento não param por aí. Carvalho também projeta expandir os planos de internacionalização da fábrica. Acostumado a vender no Brasil para mercados de orgânicos, feiras livres e pequenas redes de supermercados, o proprietário já enviou a primeira remessa de produtos para os Estados Unidos. “Pretendemos expandir as exportações e para isso já estamos conversando com mercados na Espanha e Portugal”, revela Carvalho.