

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANA

AMANDA LUIZA GEBELUKA

GESTÃO DE NEGÓCIOS: UM ESTUDO DE CASO COM PEQUENOS
PRODUTORES AGRÍCOLAS DA REGIÃO DE PONTA GROSSA NOS
CAMPOS GERAIS

CURITIBA

2016

AMANDA LUIZA GEBELUKA

GESTÃO DE NEGÓCIOS: UM ESTUDO DE CASO COM PEQUENOS
PRODUTORES AGRÍCOLAS DA REGIÃO DE PONTA GROSSA NOS
CAMPOS GERAIS

Trabalho apresentado como requisito para à
obtenção do grau de Especialização em
MBA Gestão do Agronegócio, Departamento
de Economia Rural e Extensão, Setor de
Ciências Agrárias da Universidade Federal
do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. João Batista Padilha
Junior

CURITIBA

2016

RESUMO

Esse trabalho consistiu em um estudo de caso realizado em dez pequenas propriedades agrícolas da região de Ponta Grossa nos Campos Gerais/PR. O objetivo principal foi o de identificar as formas de gestão e planejamento do negócio rural, verificando e compreendendo como os produtores realizam o controle da produção, se através dos cálculos dos custos de produção e do lucro obtido, e se há projeto para as culturas futuras. A pesquisa ocorreu no período de abril a junho de 2016. Os participantes da pesquisa foram escolhidos por residirem na já denominada região, pela facilidade de acesso da pesquisadora e por ser este número de participantes, um universo relativamente significativo considerando distância e número de pequenos produtores agrícolas da região, permitindo assim uma aproximação da realidade. O referencial teórico foi construído a partir de seleção dos autores que respondem às questões propostas no objeto de estudo. A pesquisa é um estudo de caso, qualitativa, complementada pela quantitativa, seguida de análise dos dados e foi realizada através de visita in loco e aplicação de questionários fechados. Constatou-se a frágil gestão do agronegócio dos pequenos produtores agrícolas da região. Compreendeu-se ainda que os serviços de assessoria econômica e administrativa aos produtores rurais são essenciais para uma gestão com resultados otimizados.

Palavras-chave: planejamento e gestão, negócio rural, controle de produção.

ABSTRACT

This work consisted of a case study conducted in ten small farms of Ponta Grossa region in Campos Gerais / PR. The main objective was to identify the forms of management and planning of rural business, checking and understanding how producers realize the control of production, is through the calculation of production costs and the profit obtained, and if there is project for future crops . The survey took place from April to June 2016. The participants were chosen because they live in the region already known, the researcher of ease of access and because this number of participants, a relatively large universe considering distance and number of small producers agricultural region, thus allowing an approximation of reality. The theoretical framework was constructed from selection of authors who address the questions posed in the study object. The research is a case study, qualitative, complemented by quantitative, followed by data analysis and was carried out through on-site visit and application of closed questionnaires. It found the fragile management of agribusiness of small farmers in the region. It is understood that services of economic and administrative assistance to farmers are essential to management with optimal results.

Keywords: planning and management, rural business, production control.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	6
2 OBJETIVOS.....	7
2.1 GERAL.....	7
2.2 ESPECÍFICOS.....	7
3 REVISÃO DA LITERATURA.....	8
3.1 GESTÃO DA EMPRESA RURAL.....	8
3.2 GESTÃO DE CUSTOS.....	11
4 MATERIAL E MÉTODOS.....	15
5 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	16
6 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	24
REFERÊNCIAS.....	25
APÊNDICE.....	27

1 INTRODUÇÃO

O objeto dessa pesquisa foi a análise e o estudo de caso com dez pequenos produtores agrícolas da região de Ponta Grossa, nos Campos Gerais do Estado do Paraná. Dessa maneira, objetivou-se identificar as formas de planejamento do negócio rural, verificando e compreendendo como os agricultores da região realizam o controle de produção, se através dos cálculos dos custos de produção e do lucro obtido, e se há projeto para as culturas futuras. A pesquisa ocorreu no período de abril a junho de 2016.

Os participantes da pesquisa foram escolhidos por residirem na região de estudo, pela facilidade de acesso da pesquisadora e por ser este número de participantes, um universo relativamente significativo em se tratando de distância e número de pequenos agricultores da região, permitindo assim uma aproximação da realidade. O referencial teórico foi construído a partir de seleção dos autores que respondem às questões propostas no objeto de estudo. A pesquisa é qualitativa, complementada pela quantitativa, seguida de análise dos dados e foi realizada através de visita in loco e aplicação de questionários fechados.

A Lei nº 11.428, de 22 de dezembro de 2006 dispõe sobre a utilização e proteção da vegetação nativa do Bioma Mata Atlântica, e dá outras providências em seu Art. 3º Consideram-se para os efeitos desta Lei:

I - pequeno produtor rural: aquele que, residindo na zona rural, detenha a posse de gleba rural não superior a 50 (cinquenta) hectares, explorando-a mediante o trabalho pessoal e de sua família, admitida a ajuda eventual de terceiros, bem como as posses coletivas de terra considerando-se a fração individual não superior a 50 (cinquenta) hectares, cuja renda bruta seja proveniente de atividades ou usos agrícolas, pecuários ou silviculturais ou do extrativismo rural em 80% (oitenta por cento) no mínimo.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral:

- Identificar se os pequenos produtores agrícolas participantes da pesquisa, residentes na região de Ponta Grossa, nos Campos Gerais, realizam planejamento de seu negócio rural, calculando custos de produção e lucros.

2.2 Objetivos específicos:

- Conhecer a forma como os pequenos produtores agrícolas participantes da pesquisa, realizam seu planejamento na atividade rural;
- Compreender se os pequenos produtores agrícolas da região de Ponta Grossa, nos Campos Gerais, planejam as ações para a próxima atividade, cultura ou outro negócio a partir do controle de produção e lucro.

3 REVISÃO DA LITERATURA

3.1 GESTÃO DA EMPRESA RURAL PELO PEQUENO PRODUTOR AGRÍCOLA NA REGIÃO DE PONTA GROSSA NOS CAMPOS GERAIS

Ponta Grossa, localizada no segundo planalto paranaense, na região dos Campos Gerais, destaca-se no cenário turístico e na agricultura do sul do Brasil com uma população estimada em 337.865 habitantes segundo o IBGE (2015).

Importante entroncamento rodoferroviário, a cidade tem suas raízes no tropeirismo, na pluralidade étnica e nos caminhos da estrada de ferro, símbolos históricos e marcos referenciais ainda presentes no cenário urbano de uma das mais importantes cidades brasileiras.

A força e a dedicação de sua gente fizeram emergir um forte polo metal mecânico e industrial, um comércio diversificado, um centro técnico-educacional de reconhecimento internacional e uma agricultura pujante de altos índices de produtividade sendo a soja, milho e trigo os mais produzidos (PONTA GROSSA; 2016).

Ao longo dos anos, o pequeno produtor agrícola da região vem sendo obrigado a se organizar melhor na gestão de sua propriedade, para poder se tornar mais competitivo no mercado globalizado.

Quando se tinha crédito fácil, como ocorreu na década de 80, o produtor rural não era obrigado a desenvolver a sua eficiência profissional. O domínio das técnicas agropecuárias era suficiente para manter a produtividade num nível aceitável, proporcionando uma lucratividade atraente ao produtor. (NANTES, 1997).

Vários estudos mostram que empresas rurais melhores administradas obtém melhores resultados econômicos, significa que uma maior adoção das funções administrativas como planejamento, organização, direção e controle, por parte dos produtores rurais, pode contribuir positivamente para melhorar o resultado econômico de suas propriedades. (PHILLIPS E PETERSON, 1999, MILLER et al. 1998).

Apesar destas técnicas administrativas para o gerenciamento e sucesso econômico de empresas rurais, observa-se que a maioria dos produtores rurais no Brasil ainda não adotam, de maneira formal e eficiente, as práticas administrativas

que poderiam proporcionar maior competitividade nos seus negócios. (MEIRA, 1996; DALMAZO E ALBERTONI, 1991).

Conforme Canziani (2001) as formas de gerenciamento das empresas rurais assumem características variadas no tempo e no espaço, sendo na maioria das vezes difícil o processo de generalização. Neste sentido, os serviços de assessoria econômica e administrativa aos produtores rurais devem ser diferenciados conforme as características individuais de cada produtor e dos fatores que interferem em seu processo de decisão, como por exemplo, a idade do produtor, seu nível cultural, suas metas e expectativas pessoais, sua propensão ao risco, além de vários outros interesses familiares que estão relacionados ao dispêndio dos recursos humanos e materiais da propriedade.

Portanto, o mesmo autor diz que a identificação dos objetivos do produtor rural e de suas características pessoais são condições necessárias para qualquer inferência sobre a qualidade dos processos administrativos nas propriedades rurais.

A gestão do negócio torna o crescimento do empreendimento rural mais viável, fazendo com que fique forte para o enfrentamento de crises e a empresa rural torne-se mais competitiva, estabelecendo uma melhor rentabilidade no mercado. Gestão é a palavra que tem como sinônimo o sucesso. Em sua essência, gerir significa administrar e gerenciar. Um conceito que apesar de ser empírico ao conhecimento humano, ainda é, para muitos produtores rurais, uma novidade. (COAMO, 2006).

No meio rural a gestão também se torna essencial, fazendo com que o negócio fique forte para o enfrentamento de crises, ou mesmo no dia a dia, preparando a propriedade para uma melhor rentabilidade no mercado.

A visão de que a competitividade está na cadeia traz benefícios aos elos, que em momentos de crise tendem a ajudar-se mutuamente (Rudi Ricardo Scherer da Coamo de Campo Mourão). Segundo ele, o agricultor moderno deve abusar desta ferramenta, principalmente nesse momento em que o setor rural passa por uma crise sem precedentes, bem como fortalecer a gestão empresarial das propriedades rurais, independentemente do tamanho, é o grande investimento a ser realizado. (COAMO, 2006).

Para agir diante do momento de crise, o Senar – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural e o Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas

Empresas, editaram um manual (2011) de sobrevivência do agricultor durante uma crise. De acordo com o manual, é importante ter ciência de que existem dois tipos de ações a serem tomadas: as preventivas (mais indicadas e efetivas, pois agem antecipadamente, não deixando o problema ocorrer); e as saneadoras (mais drásticas, agem em cima do problema existente, pois já se está sentindo os efeitos da crise).

O manual revela que muitos empresários rurais, já estão se dando conta de que para ter rentabilidade e competitividade, é indispensável que eles cumpram simultaneamente alguns pré-requisitos, como melhorar a qualidade dos produtos agrícolas; reduzir ao mínimo os custos unitários de produção; e aumentar ao máximo a receita obtida na venda dos seus excedentes.

De acordo com o mesmo manual, o homem do campo deve agir com gestão, para assegurar um bom controle financeiro, de tecnologia e qualidade e comercial.

Gestão Financeira:

- Controlar as entradas e saídas de dinheiro
- Controlar os custos de produção
- Planejar o uso da terra
- Dimensionar máquinas e benfeitorias

Gestão de Tecnologia e Qualidade:

- Selecionar tecnologias que aumentem a produção e reduzam custos
- Acabar com os desperdícios implantando um sistema de qualidade
- Evitar o retrabalho
- Usar racionalmente a energia
- Selecionar mão de obra adequada
- Proporcionar um ambiente de colaboração
- Ter liderança e motivação e valorizar as competências da família.

Gestão Comercial:

- Manter-se informado para comprar e vender bem
- Participar dos eventos técnicos como forma de agregar conhecimento
- Aprender sobre novas estratégias

Os processos de diferenciação social dos agricultores e as características técnicas e econômicas das atividades são indispensáveis para a formulação de políticas de desenvolvimento da agricultura. Apenas o conhecimento destes processos pode-nos indicar quais as técnicas são mais adequadas e quais são as condições necessárias para assegurar a eficiência, tanto para a melhoria da renda dos agricultores, como para o aumento da produção global. (SILVA NETO et al. 1997, p. 16).

Além dos aspectos de mercado, a produção agrícola está subordinada às restrições impostas pela natureza. Esta dependência em relação à natureza apresenta dois elementos relevantes à oferta agrícola: as condições climáticas e o período de maturação dos investimentos. Estas características são próprias da atividade agropecuária e a diferem da indústria e do comércio tradicional. Estes motivos reforçam a necessidade das atividades agrícolas terem uma gestão estratégica. (AZEVEDO, 1997).

3.2 GESTÃO DE CUSTOS

Segundo Leone (1987) a administração de custos é o ramo da função financeira que acumula, organiza, analisa e interpreta os custos dos produtos, dos estoques, dos componentes da organização, dos planos operacionais e das atividades de logística para determinar o lucro, para controlar as operações e para auxiliar o administrador no processo de tomada de decisões.

Os custos podem ser classificados em fixos e variáveis. O valor global de consumo de materiais diretos por mês depende diretamente do volume de produção, quanto maior a quantidade fabricada, maior seu consumo, portanto o valor do custo com esses materiais varia de acordo com o volume de produção, logo materiais diretos são custos variáveis (MARTINS, 2003) o que se pode aplicar na atividade agropecuária com insumos agrícolas e mão de obra temporária por exemplo.

Já o aluguel da terra em certo mês é de determinado valor, independente de aumentos ou diminuições naquele mês de valores dos produtos comprados, por isso

o arrendamento, bem como água, luz e depreciação serão considerados custos fixos.

O custo total de produção vem a ser então o somatório dos custos fixos e os variáveis utilizados na produção, apresenta o investimento global gerado pela empresa durante a produção:¹

$$\text{CT} = \text{CF} + \text{CV} \text{ (1)}$$

Para verificar a economicidade das propriedades rurais, torna-se necessária a comparação entre as receitas geradas com a venda da produção no mercado, com os custos totais originados com o investimento na produção. O primeiro indicador econômico chama-se Margem Bruta Total (MBT), e vem a ser a diferença entre a Receita Total (RT) gerada na empresa e os Custos Variáveis Totais (CVT) de produção. Este indicador, também conhecido como margem de contribuição é muito utilizado por pequenos e médios produtores rurais (é mais conhecido por eles como o lucro), mas na verdade remunera apenas os fatores variáveis de produção.

$$\text{MBT} = \text{RT} - \text{CVT} \text{ (2)}$$

A MBT também pode ser calculada de maneira relativa (MBT%), ou seja, como uma proporção da receita total necessária para a cobertura de 100% de certa categoria de custo. Este indicador mostra que parcela da RT que vai ser alocada para remunerar na totalidade os custos variáveis de produção, conforme apresentado em (3).

$$\text{MBT}(\%) = (\text{RT} - \text{CV}) \div \text{RT} \times 100 \text{ (3)}$$

Definitivamente, o principal indicador econômico para as empresas do agronegócio chama-se Margem Líquida Total (MLT) ou Lucro (L). Ele representa a diferença entre a Receita Total gerada na empresa e os custos totais de produção.

¹ As fórmulas utilizadas a seguir, são oriundas da disciplina de Economia Aplicada à empresa do Agronegócio do curso de MBA em Gestão do Agronegócio ministrada pelo professor Dr. João Batista Padilha Junior (2014).

$$\text{MLT} = \text{L} = \text{RT} - \text{CT} \quad (4)$$

Diz-se que uma empresa está operando com Lucro Normal (LN) quando a RT for igual ao CT. Neste caso, todos os fatores de produção estariam sendo remunerados adequadamente.

Neste sentido, uma situação de lucro abaixo do normal ocorreria quando $\text{RT} < \text{CT}$. E uma situação de lucro supernormal ou econômico ocorreria quando $\text{RT} > \text{CT}$. O lucro também pode ser expressa na forma relativa, segundo a fórmula abaixo:

$$\text{L}(\%) = (\text{RT} - \text{CT}) \div \text{RT} \times 100 \quad (5)$$

Para o empresário rural, muitas vezes não interessa apenas conhecer o lucro auferido no processo produtivo, assim, é necessário proceder a otimização da produção, que consiste na obtenção do maior nível de lucro possível para a capacidade instalada. O nível ótimo de produção é o ponto ideal de produção, aquele em que o valor da produção adicional é exatamente igual ao custo (preço) do recurso utilizado na sua produção. Tal indicador é obtido pela derivação matemática da função de lucro em relação à quantidade produzida e igualamos a derivada resultante à zero (condição de primeira ordem para a maximização de lucro). Depois, testa-se a condição de segunda ordem para verificar se este é o nível que maximiza o lucro.

Há duas maneiras pelas quais o produtor pode decidir quanto ao nível ótimo de produção:

- a) Critério dos Produtos Físicos: o nível ótimo de produção vem a ser a igualdade entre o produto físico marginal (PFMg) do fator e a relação entre o preço do insumo (Px) e o preço do produto (Pq).

$$\text{PFMg} = \text{Px}/\text{Pq}$$

- b) Critério dos Custos de Produção: o nível ótimo de produção vem a ser a igualdade entre a Receita Marginal (RMg) e o Custo Marginal (CMg) ou preço do produto (Pq).

$$Pq = CMg$$

Portanto, para que o produtor rural consiga adequar sua produção ao meio, ele deverá administrar sua empresa rural conforme os cálculos explanados, calculando custos fixos, custos variáveis, o lucro, a margem bruta, a margem líquida e o nível ótimo de produção.

4 MATERIAL E MÉTODOS

A pesquisa consistiu em uma análise e estudo de caso com dez pequenos produtores agrícolas da região de Ponta Grossa, nos Campos Gerais no Estado do Paraná. Foram aplicados questionários fechados compostos por doze perguntas relacionadas à administração da propriedade e os custos de produção. O estudo aconteceu no período de abril a junho do ano de 2016. O objetivo da pesquisa foi de identificar as formas de planejamento do negócio rural, compreendendo como os agricultores da região realizam o controle de produção, se eles calculam os custos e também o lucro obtido, e se há projeto para as culturas futuras, ou seja, para os próximos anos.

Já os participantes da pesquisa foram escolhidos por residirem na região de Ponta Grossa, nos Campos Gerais, pela facilidade de acesso da pesquisadora, permitindo aproximar-se da realidade. A revisão da literatura foi construída a partir de seleção dos autores que respondem às questões propostas nos objetivos. A pesquisa é qualitativa, complementada pela quantitativa, seguida de análise dos dados e foi realizada através de visita in loco.

As questões abordadas no questionário fechado referem-se a: idade dos entrevistados, tempo de trabalho, cultura (produção), se há gestão da propriedade, se os produtores rurais fazem planejamento da produção, bem como controle dos insumos e custos, também foi perguntado sobre o uso da tecnologia, riscos e aprendizado que eles levam para a vida das experiências que passaram.

5 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os produtores brasileiros têm dificuldade de mensurar financeiramente o resultado do seu negócio, são poucos os que realizam controle de custos, o planejamento financeiro e o controle de resultados. (SÁ, 2011).

Sá (2011) ainda diz que o produtor rural necessita adotar práticas de gestão para a condução profissional do seu negócio. Isso significa, por exemplo, que não basta apenas conhecer a sua produtividade, mas também quais são os seus custos. Não são raros os casos de produtores, cujas lavouras alcançam altos índices de produtividade, acompanhados de custos de produção muito elevados, inviabilizando assim, o resultado financeiro positivo do negócio. Por isso a estruturação e o aprimoramento dos processos de gestão no campo são tão importantes. Eles proporcionam ganhos de competitividade e sustentabilidade do negócio agrícola no longo prazo. O produtor rural profissionaliza-se e torna-se um empresário rural.

Após a tabulação dos dados e a consequente análise estatística, obtiveram-se os seguintes resultados:

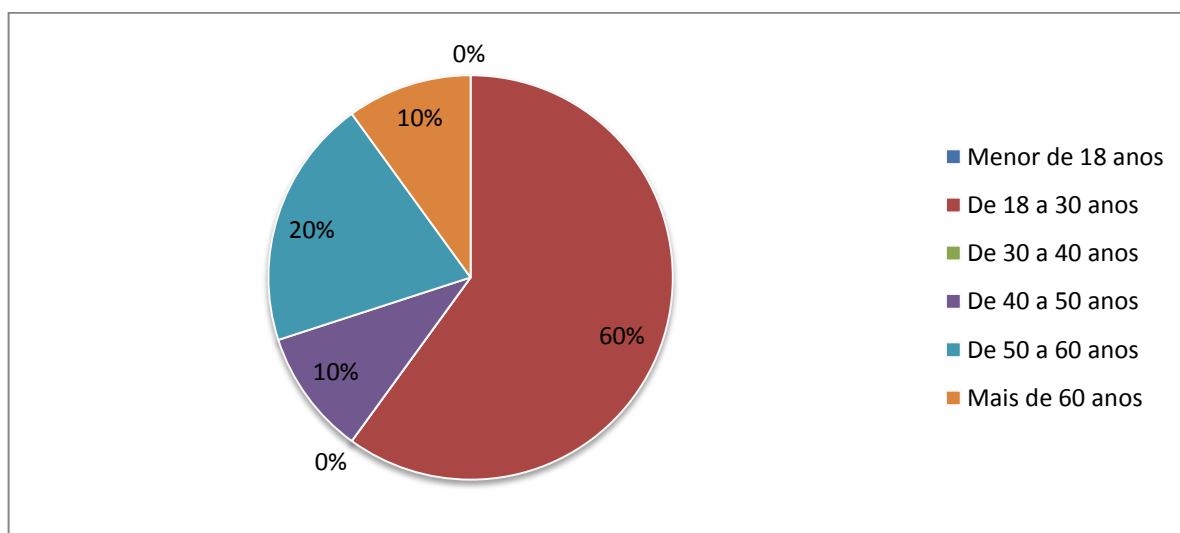


GRÁFICO 1 – IDADE DOS PARTICIPANTES
FONTE: O AUTOR (2016)

O gráfico 1 mostra a idade da população pesquisada. Onde 60% dos proprietários rurais avaliados possuem idade entre 18 e 30 anos, ou seja, são jovens.

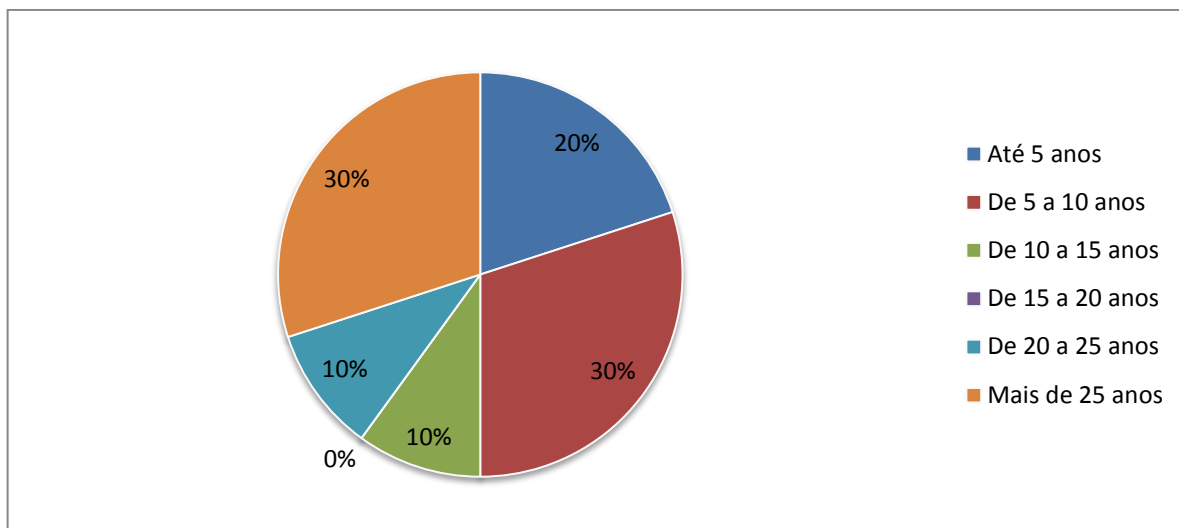


GRÁFICO 2 – TEMPO DE TRABALHO NO CAMPO
 FONTE: O AUTOR (2016)

Já o gráfico 2 reflete o tempo de trabalho exclusivamente no campo, cerca de 20% até 5 anos trabalhando na propriedade, 30% de 5 a 10 anos e também com 30% com mais de 25 anos. Apenas 10% trabalham de 10 a 15 anos e de 20 a 25 anos também com 10% dos entrevistados.

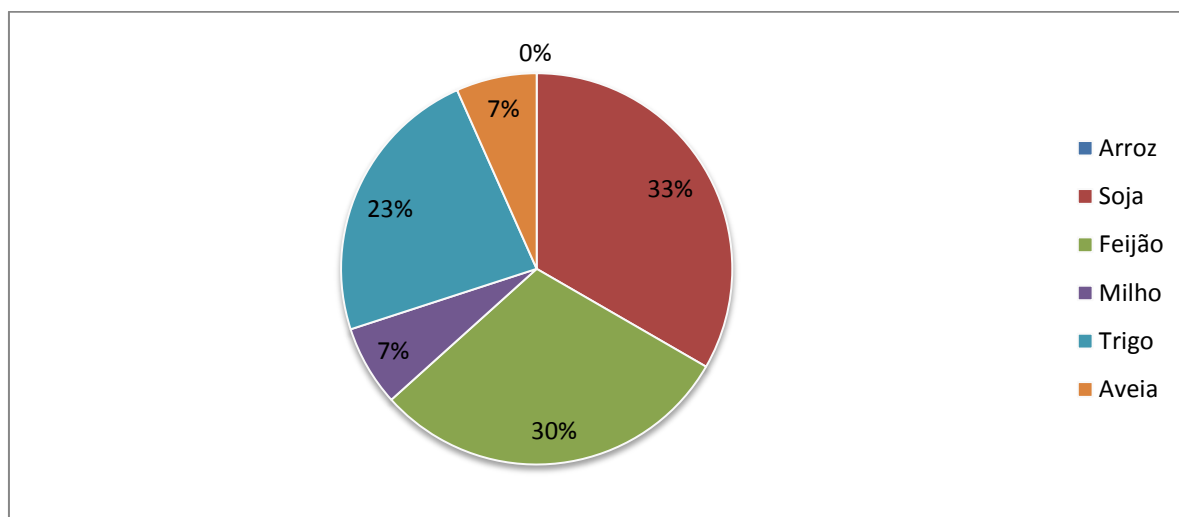


GRÁFICO 3 – PRODUÇÃO
 FONTE: O AUTOR (2016)

O gráfico 3 informa quais os produtos cultivados pelos produtores durante o ano, sendo que eles poderiam marcar até 3 produtos. A soja é cultivada por 33% deles, o feijão por 30% dos produtores, já o trigo por 23% dos mesmos e a aveia e o milho, ambos 7% produzidos durante o ano pelos entrevistados.

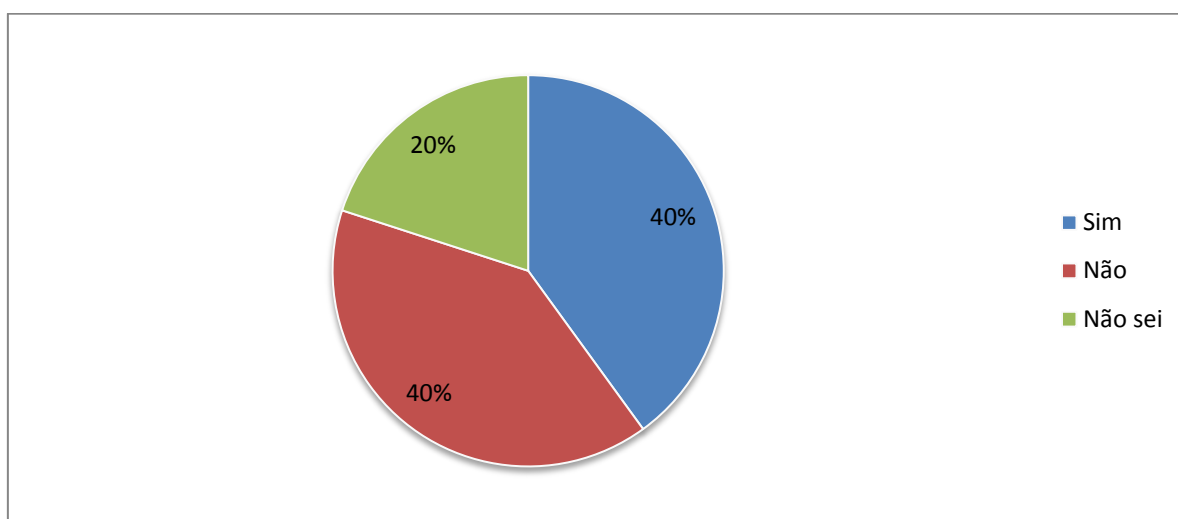


GRÁFICO 4 – GESTÃO DA EMPRESA DO AGRONEGÓCIO
FONTE: O AUTOR (2016)

Quando questionados se há gestão da empresa, ou seja, da propriedade rural, 40% respondeu que sim e 40% respondeu não e apenas 20% disse não saber se há administração da sua empresa rural.

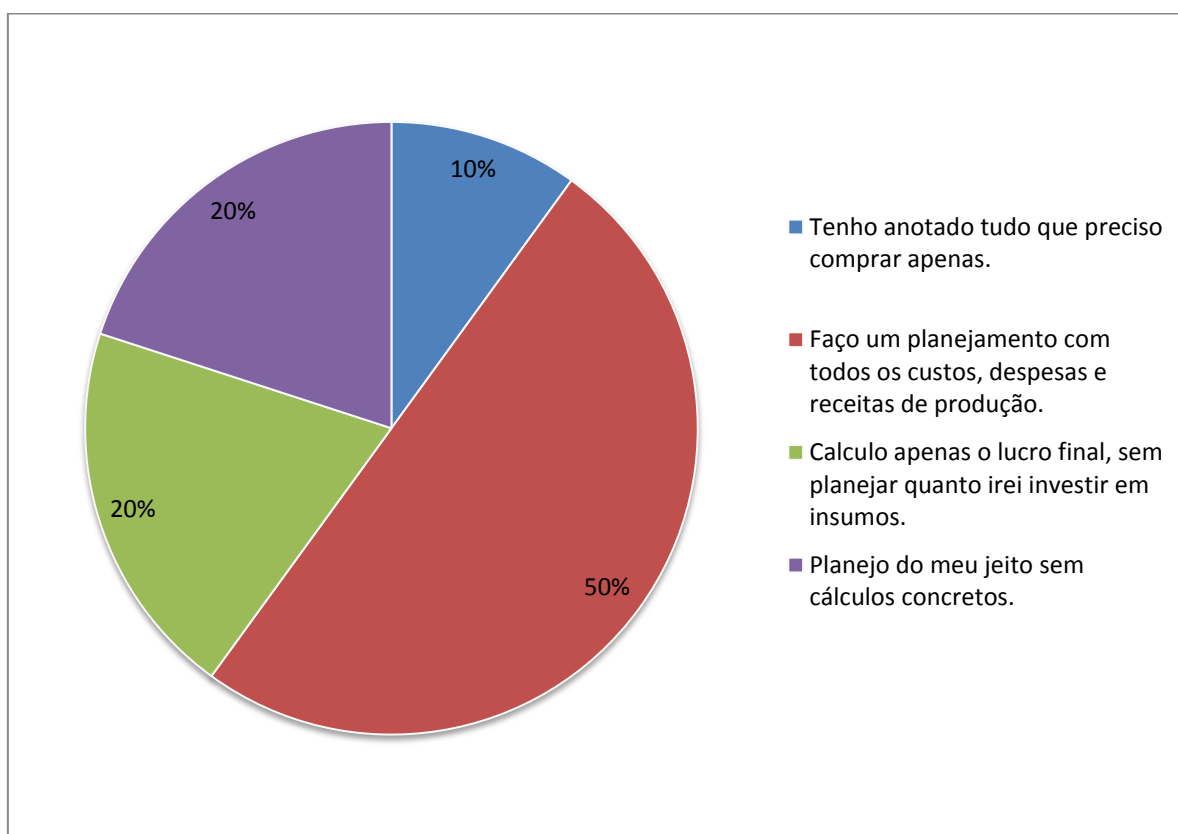


GRÁFICO 5 – PLANEJAMENTO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA
FONTE: O AUTOR (2016)

Na pergunta 5 os produtores teriam que escolher entre 4 alternativas de como eles planejam a produção, sendo que 50% deles respondeu que faz um planejamento com todos os custos, despesas e receitas de produção. Dos pesquisados, 20% disse calcular apenas o lucro final, sem planejar o quanto irá investir em insumos, também com 20% do total diz planejar do seu jeito sem cálculos concretos, e a minoria, 10% diz ter anotado tudo que precisa comprar apenas.

Este gráfico indica que 50% afirma fazer um planejamento e os outros 50% não fazem um planejamento regular e frequente sobre os custos e lucros da produção.

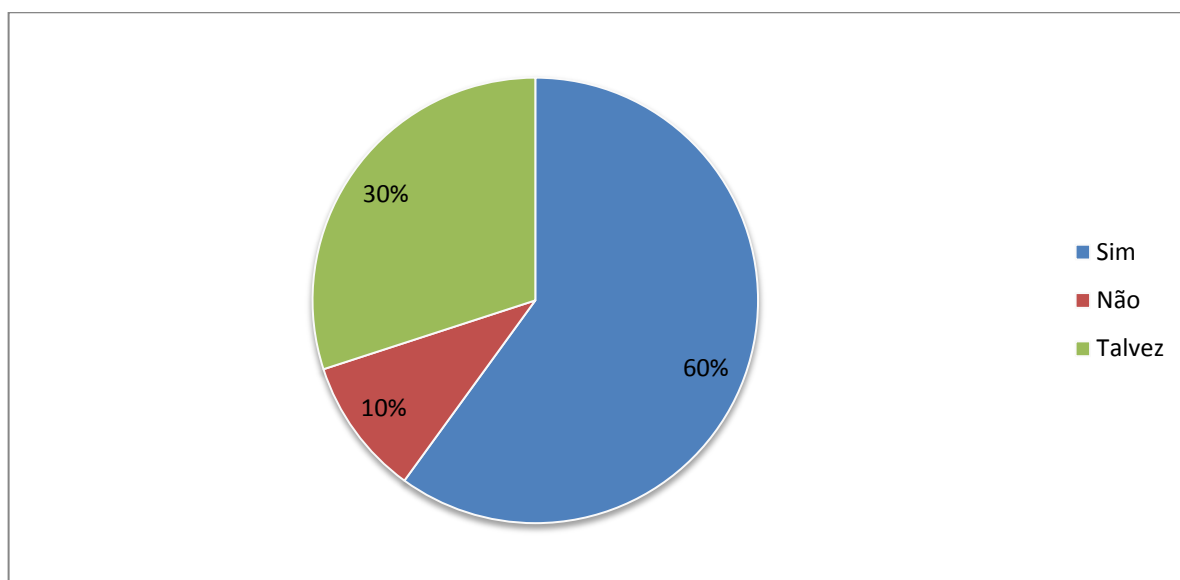


GRÁFICO 6 – CONTROLE SOBRE OS INSUMOS UTILIZADOS NA PRODUÇÃO
FONTE: O AUTOR (2016)

Pode-se observar no gráfico, quando perguntado se há controle dos insumos utilizados na produção (semente, fertilizantes, terra, e trabalho) que 60% tem controle dos insumos, 30% respondeu que talvez faça um controle e 10% diz não fazer controle dos insumos utilizados na produção.

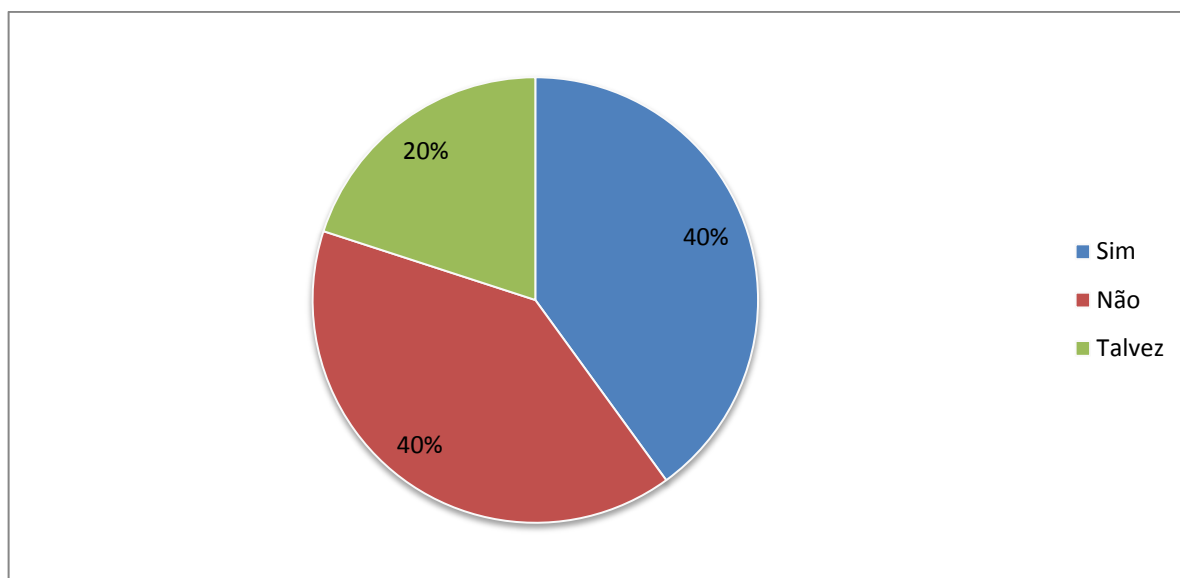


GRÁFICO 7 – DIFERENÇA ENTRE OS CUSTOS FIXOS E OS CUSTOS VARIÁVEIS
FONTE: O AUTOR (2016)

O gráfico 7 indica se os produtores conhecem a diferença entre os custos fixos e os custos variáveis e 40% disse sim, que conhece e outros 40% afirma que não, não sabe a diferença e 20% colocou que talvez saberia essa diferença.

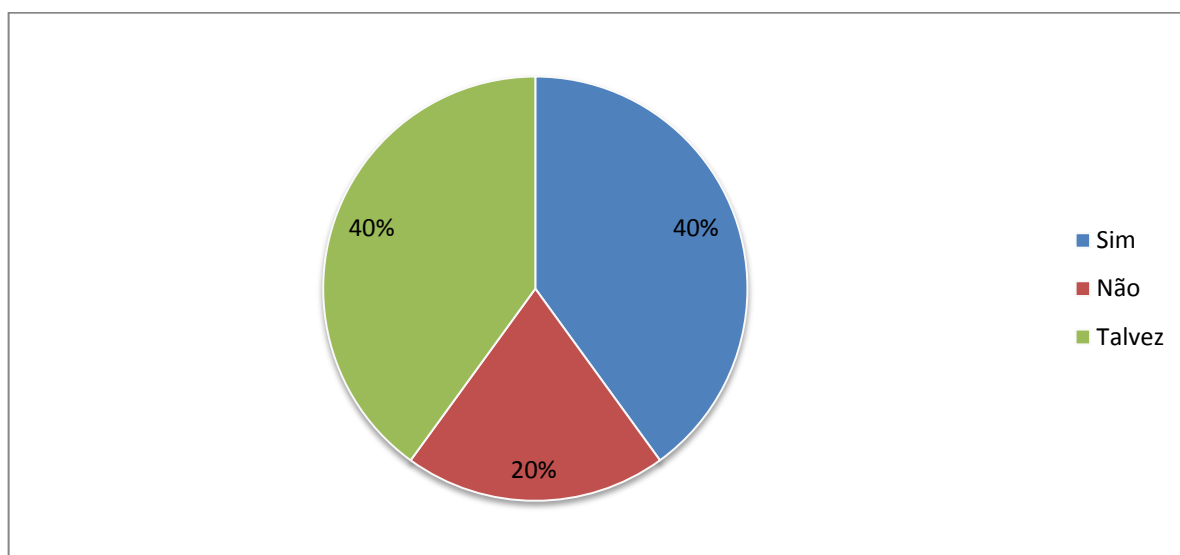


GRÁFICO 8 – MARGEM BRUTA TOTAL E A MARGEM LÍQUIDA TOTAL
FONTE: O AUTOR (2016)

Quando perguntados se conheciam a margem bruta e a margem líquida total 40% dos questionados disse conhecer, 40% que talvez conhecesse e 20% mostrou não conhecer. Os dados indicam que 60% desconhecem seus ganhos tanto bruto,

como líquido, um dado bastante significativo, o que coincide com o gráfico 4 (Tenho gestão da minha empresa do agronegócio).

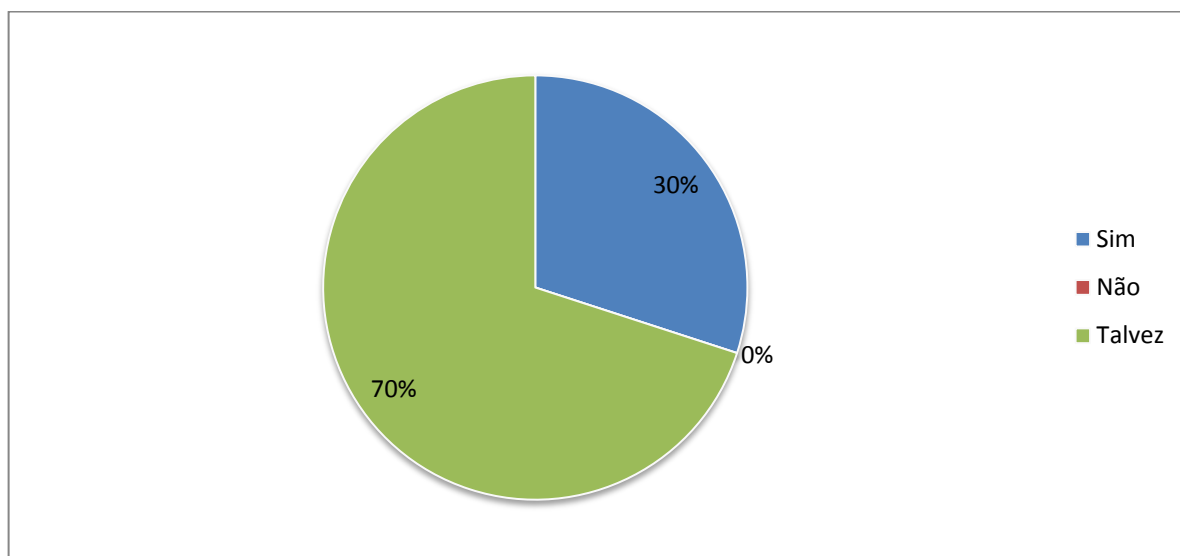


GRÁFICO 9 – NÍVEL ÓTIMO DE PRODUÇÃO
FONTE: O AUTOR (2016)

Perguntados se conseguem chegar ao nível ótimo de produção 70% respondeu que talvez e apenas 30% que sim, conseguiriam chegar ao nível ótimo de produção, apontando a fragilidade do planejamento e gestão do negócio rural.

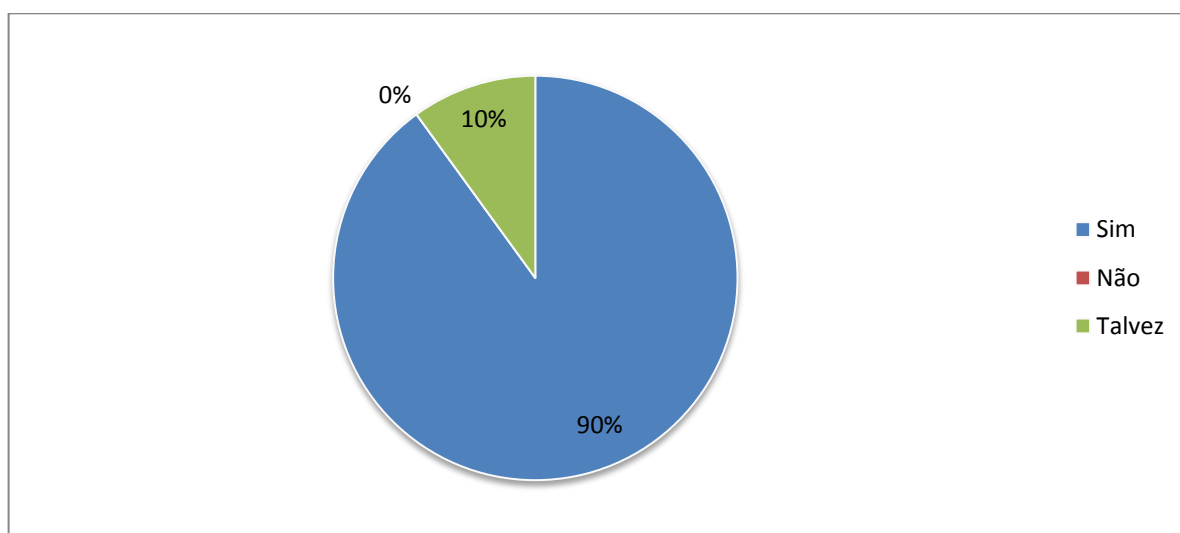


GRÁFICO 10 – USO DA TECNOLOGIA E SUA INFLUÊNCIA NA PRODUÇÃO E NO
PREÇO DE VENDA FINAL
FONTE: O AUTOR (2016)

Se questionados quanto ao uso da tecnologia, se ela influencia na produção e no preço de venda final, 90% respondeu sim e apenas 10% que não, apontando a

importância das máquinas na contemporaneidade, e o valor da gestão na empresa rural para a melhoria dos lucros e a possibilidade de aquisição destes equipamentos, num círculo virtuoso.

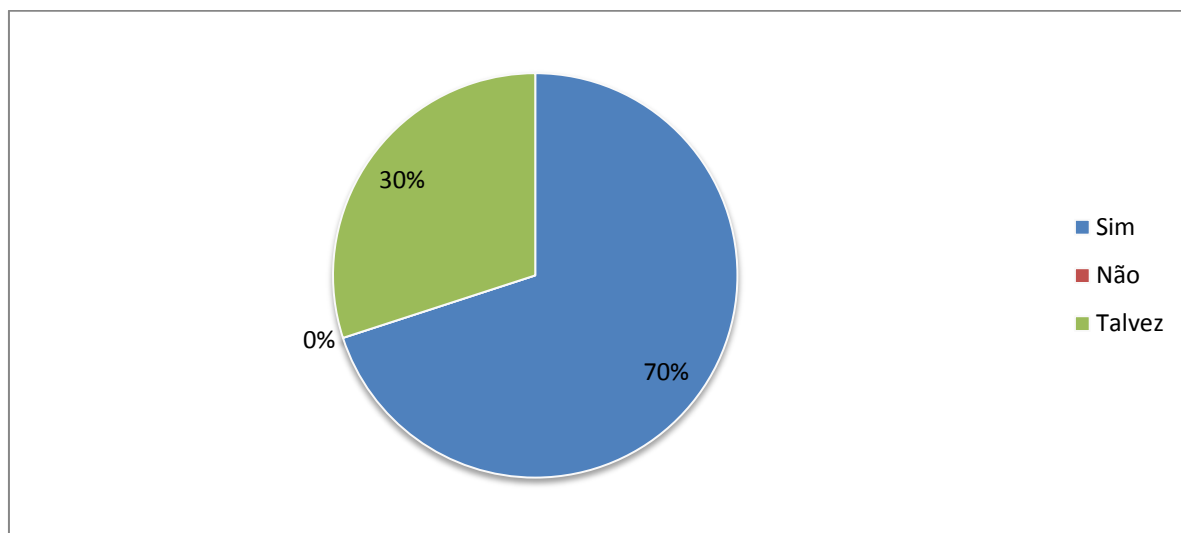


GRÁFICO 11 – RISCOS NO CÁLCULO DE PRODUÇÃO
FONTE: O AUTOR (2016)

O gráfico 11 mostra as respostas quanto à previsão de riscos (fenômenos da natureza e falta de capital, por exemplo) no cálculo de produção, sendo que 70% diz prever os riscos e 30% coloca que talvez os preveja.

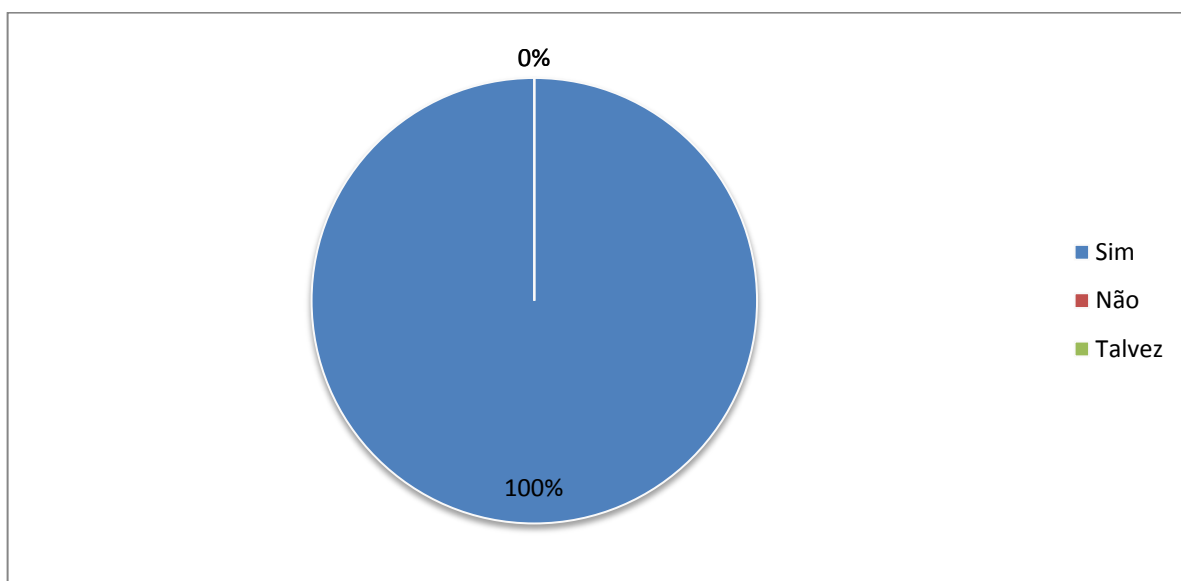


GRÁFICO 12 – APRENDIZADO DAS PRODUÇÕES PASSADAS PARA OS PRÓXIMOS ANOS
FONTE: O AUTOR (2016)

Quando perguntados se utilizam o aprendizado das produções passadas para os próximos anos, 100% dos produtores disseram que sim, afirmando que aprendem com as experiências, sejam elas positivas ou negativas.

6 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O estudo aponta que dentre os pequenos produtores agrícolas pesquisados na região de Ponta Grossa, 60% possuem entre 18 e 30 anos, sendo considerados jovens produtores; a maior parte trabalha no campo entre 05 e 10 anos (30%) e há mais de 25 anos (30%). A maioria cultiva soja (33%) e feijão (30%). Apenas 40% faz a gestão da empresa do agronegócio, sinalizando a necessidade de planejamento e gestão para ampliação da produção e dos resultados. A metade dos entrevistados (50%) diz que planejam todos os custos e despesas de produção, e 60% controlam o uso de insumos.

Apenas 40% conhecem a diferença entre os custos fixos e variáveis durante o processo, bem como 40% tem ciência da margem bruta total e líquida dos ganhos/lucros (ou prejuízos) como resultado final. Dos entrevistados, 70% apontam fragilidade no planejamento e gestão do agronegócio e 90% dizem que o uso da tecnologia influencia na produção e no preço de venda. A maioria prevê os riscos no cálculo de produção e utilizam as experiências das produções anteriores (positivas ou negativas), nas posteriores, evitando assim a sequência de erros na produção.

Canziani (2001) indicou, e pode-se verificar no decorrer da análise dos gráficos, que as formas de gerenciamento das empresas rurais assumem características variadas no tempo e no espaço, sendo na maioria das vezes difícil o processo de generalização.

Neste sentido, os serviços de assessoria econômica e administrativa aos produtores rurais devem ser prestados especialmente aos pequenos produtores agrícolas, de forma diferenciada conforme as características individuais de cada produtor e dos fatores que interferem em seu processo de decisão, como por exemplo, a idade do produtor, seu nível cultural, suas metas e expectativas pessoais, sua propensão ao risco, além de vários outros interesses familiares que estão relacionados ao dispêndio dos recursos humanos e materiais da propriedade.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, P.F. **Comercialização de produtos Agroindustriais**. São Paulo: Atlas 1997.

CANZIANI J.R.F.; **Assessoria administrativa a produtores rurais no Brasil**. USP, 2001.

COAMO. **Gestão rural: eficiência não tem tamanho**. Disponível em: <http://www.coamo.com.br/jornalcoamo/>. Acesso em: 16 de maio de 2016. Campo Mourão – PR, 2006.

DALMAZO, N.L. ALBERTONI, L.A. **A necessidade de um enfoque de administração rural na pesquisa e extensão rural**. Lages – SC, 1991.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/>. Acesso em 18 de maio de 2016.

LEONE, G. S. G. **Custos: Um enfoque administrativo**. Rio de Janeiro: FGV, 1987.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos: o uso da contabilidade de custos como instrumento gerencial de planejamento e controle**. São Paulo: Atlas, 2003.

MEIRA J.L.; **Sucesso econômico e perfil estrategista empreendedor de produtores rurais: o caso Nilo Coelho**. Lavras, 1996.

MILLER, A; BOEHLJE, M; DOBBINS, C. **Positioning the farm business**. West Lafayette: Purdue University, 1998.

NANTES, J.F.D.; **Gerenciamento da empresa rural: Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 1997.

PHILLIPS, J.C.; PETERSON, H.C.; **Strategic planning and firm performance: a proposed theoretical model for small agribusiness firms**. East Lansing: Michigan State University, 1999.

PLANALTO – Lei Nº 11.428, DE 22 DE DEZEMBRO DE 2006. http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ Ato2004-2006/2006/Lei/L11428.htm. Acesso em 30 de maio de 2016.

PONTA GROSSA. Disponível em: <http://www.pontagrossa.pr.gov.br/pontagrossa>. Acesso em 30 de maio de 2016.

SÁ C.D.; Agro distribuidor; **A importância da adoção de práticas de gestão na propriedade rural**. Disponível em: <http://www.agrodistribuidor.com.br/>. Acesso em: 16 de maio de 2016.

SEBRAE. Disponível em: <http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/sebraeaz/No-campo-%E2%80%93-Gest%C3%A3o>. Acesso em: 17 de maio de 2016.

SILVA NETO, B.; LIMA, A.J.P. de; BASSO, D.; **Teoria dos sistemas agrários: uma nova abordagem do desenvolvimento da agricultura**. Extensão Rural, 1997.

APÊNDICE

QUESTIONÁRIO					
Gestão do negócio rural em pequenas propriedades rurais na região de Ponta Grossa nos Campos					
Gerais					
IDADE		Menor de 18 anos			De 18 a 30 anos
		De 30 a 40 anos			De 40 a 50 anos
		De 50 a 60 anos			Mais de 60 anos
TEMPO DE TRABALHO		Até 5 anos			De 5 a 10 anos
		De 10 a 15 anos			De 15 a 20 anos
		De 20 a 25 anos			Mais de 25 anos
PRODUÇÃO		Arroz			Milho
		Soja			Trigo
		Feijão			Aveia
1 - Tenho gestão da minha empresa do Agronegócio?					
	() Sim		() Não		() Não sei
2 - Como planejo a minha produção?					
	() Tenho anotado tudo que preciso comprar apenas.				
	() Faço um planejamento com todos os custos, despesas e receitas de produção.				
	() Calculo apenas o lucro final, sem planejar quanto irei investir em insumos.				
	() Planejo do meu jeito sem cálculos concretos.				
3 - Há controle sobre os insumos (semente, fertilizantes, terra, trabalho e máquinas) utilizados na produção?					
	() Sim		() Não		() Talvez
4 - Sei a diferença entre os custos fixos e os variáveis?					
	() Sim		() Não		() Talvez
5 - Conheço a margem bruta total e a margem líquida total?					
	() Sim		() Não		() Talvez
6 - Consigo chegar ao nível ótimo de produção?					
	() Sim		() Não		() Talvez
7 - A tecnologia influencia na produção e no preço de venda final?					
	() Sim		() Não		() Talvez
8 - Você prevê os riscos (fatores externos e mercado) no cálculo de produção?					
	() Sim		() Não		() Talvez
9 - Utilizo o aprendizado das produções passadas para os anos futuros?					
	() Sim		() Não		() Talvez