



<http://pev-proex.uergs.edu.br/index.php/xsiepex/index>

ISSNdoLivrodeResumos:2448-0010

GESTÃO DE PROPRIEDADES RURAIS NA AGRICULTURA FAMILIAR EM CACHOEIRA DO SUL - RS

Caroline Moraes AGNE^{1,2}; Chaiane Leal AGNE^{1,3}

¹Graduanda em Administração (Bacharelado), UERGS. ² Unidade Cachoeira do Sul (UERGS); ³Doutora em Desenvolvimento Rural. UnidadeCachoeira do Sul.UERGS Professora Orientadora

caroline-agne@uergs.edu.br, chaiane-agne@uergs.edu.br

Resumo

Este artigo teve como objetivo realizar um mapeamento sobre as formas como os agricultores familiares estão gerindo as suas propriedades, considerando atitudes de planejamento e custos das atividades. O estudo foi caracterizado como qualitativo, cuja coleta de dados foi realizada por meio de um formulário, aplicado a seis famílias. Como resultados, foi possível evidenciar que os entrevistados têm uma trajetória na agricultura que sinaliza o desenvolvimento das atividades por gostar do que fazem. A principal fonte de renda é proveniente da comercialização de alimentos no mercado local, especialmente nos canais diretos. Sobre a forma em que administram sua propriedade com relação aos custos e demais informações financeiras, podemos concluir que o controle de despesas e investimentos é baixo, tendo como principal foco a sobrevivência, não visando o lucro.

Palavras-chave: Agricultura Familiar. Gestão. Desenvolvimento Rural.

INTRODUÇÃO

As funções da administração são aplicáveis a qualquer tipo de negócio, incluindo desde as organizações urbanas, públicas, privadas e também as rurais. Um dos setores que mais carecem sobre o uso das ferramentas administrativas é a agricultura familiar. Apesar disso, a agricultura familiar vem evoluindo com os anos, “*deixando de ser somente uma prática de subsistência*”, por conseguinte apresentando inúmeras formas de gestão, de acordo com o perfil particular do proprietário. Esta atividade é realizada em pequenas propriedades com até quatro módulos fiscais, utilizando a produção agropecuária para seu próprio sustento, como fonte de alimentação e ao mesmo tempo gerando renda com a comercialização dos produtos.

No entanto, em geral, percebe-se que a agricultura familiar não tem um olhar focado no negócio, já que a prioridade não é a obtenção de lucro, e sim, a subsistência da família. Apesar disso, destaca-se a importância de construir um olhar diferente sobre as suas atividades, especialmente com a finalidade de construir competitividade e inserção em canais de comercialização cada vez mais exigentes. Além disso, percebe-se que o uso das técnicas e ferramentas de gestão ainda são bastante limitados. Tais recursos podem auxiliar os agricultores familiares no que diz respeito ao estabelecimento de um valor de comercialização compatível com a sua dedicação, além de orientar a realização de investimentos adequados às suas realidades.

Nesse contexto, o município de cachoeira do Sul é caracterizado pela expressividade no número de estabelecimentos da agricultura familiar, com aproximadamente 2 mil, segundo o último Censo Agropecuário (IBGE, 2017). Com relação ao número de habitantes, a cidade tem aproximadamente 83 mil, com cerca de 12 mil residindo no interior. No ano de 2017, apresentava em torno de 28 agroindústrias, em 2018, tivemos 2.780 propriedades rurais no município apresentadas, sendo que 99% das áreas plantadas, foram colhidas, chegando a um valor de produção com mais ou menos R\$ 520



<http://pev-proex.uergs.edu.br/index.php/xsiepex/index>

ISSNdoLivrodeResumos:2448-0010

milhões, uma forte movimentação na linha econômica.

Considerando o exposto, este artigo teve como objetivo realizar um mapeamento sobre as formas como os agricultores familiares estão gerindo as suas propriedades, considerando atitudes de planejamento e custos das atividades.

MATERIAIS E MÉTODOS

A pesquisa foi desenvolvida na cidade de Cachoeira do Sul – RS no período de Julho a Agosto do ano de 2021. Para a coleta de dados, foi utilizado um roteiro, aplicado em diferentes propriedades da agricultura familiar. Em consulta ao órgão Emater, obteve-se como características de agricultores familiares no município as seguintes áreas: Passo D’areia, Enforcados, Ferreira, Três Vendas, Faxinal da Gardinha e Taboão, onde são características da agricultura familiar. O público-alvo da pesquisa são os agricultores familiares, compreendido pela Lei 11.326 de 2006. Nesse sentido, considera-se agricultor familiar como já citado no teórico aquele que pratica atividades no meio rural, atendendo, simultaneamente, aos seguintes requisitos: I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 (quatro) módulos fiscais; II - utilize predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento; III - tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento; IV - dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família (BRASIL, 2006).

O estudo foi caracterizado como qualitativo, onde buscou-se informações, dados que contemplem interpretações. A seleção das famílias considerou, além de ser caracterizado como agricultores familiares, a inclusão de diferentes localidades do município, tendo em vista abranger a diversidade social. O formulário foi dividido em três seções, a saber: Perfil Da Família, Gestão Da Propriedade Rural – controle de custos e uso dos recursos financeiros, Funções da Administração (Planejar, Organizar, Dirigir e Controlar. Para a análise dos dados foi utilizada a técnica “análise de conteúdo”.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Diante das seis famílias entrevistadas, somente uma delas trabalha com áreas arrendadas, as demais são próprias, com faixas etárias de idades dos respondentes variando de 36 a 63 anos, todos os produtores participantes iniciaram suas atividades em decorrência de seguimento a atividade praticada pela família, onde acompanhavam desde pequenos, conforme relata um deles: “Desde criança quando acompanhava meu pai e meu avô, nunca gostei de estudar, sempre fui apaixonado pela terra”. Os produtos cultivados variam de hortaliças, flores, processados, carnes e derivados. Sobre a renda, apenas uma das famílias apresentou renda fora da agricultora, as demais utilizam somente de sua produção, seja para consumo próprio ou para venda, não tendo outra fonte. Dentro destes, todos enfatizam que o maior retorno vem de um determinado produto e este apresenta maior procura pelo consumidor, sendo ele de 70% a 80% comparando ao total das vendas.

Quanto ao Sindicato Rural, todas as famílias tem participação, onde contam com benefícios médicos, auxílio técnico e intermediários para venda, assim como a participação em projetos públicos (PNAE e PAA), já tratando de cooperativas ou associações, todos relataram a presença do órgão Emater, onde contam com o apoio técnico para projetos, palestras e cursos, dentro de cooperativas contamos com três dos entrevistados e estes relataram as parcerias realizadas dentro delas, com a principal finalidade do intermediário de suas vendas. O tempo dedicado para o trabalho é de 6 até 12 horas por dia, embora a maioria enfatiza que mesmo após parar, continuam planejando as atividades a serem realizadas no próximo dia.

Ao se tratar dos canais de comercialização, os agricultores mencionaram a feira livre, feira da agricultura familiar, entregas em domicílio e venda direta (na propriedade), somente um dos

entrevistados apresentou o único canal, em sua residência. Os outros 5 realizam entregas em domicílio e vendas diretas, 4 deles trabalham com a feira livre, destes, somente 3 participam da feira da agricultura familiar (projeto desenvolvido pela UERGS). Foram questionados se haveria dificuldade de acesso a algum canal para comercialização, três deles informaram que sempre tiveram sucesso com suas vendas e que não teriam tentado outros locais, os três demais entrevistados enfatizaram sobre o desinteresse das redes de supermercados do município, que nunca deram abertura para o pequeno produtor, conforme relata o produtor da família 01: “Já fui várias vezes demonstrar meu produto e sempre me passam para um comprador e nunca consigo concretizar o negócio.”, família 02: “Eles não dão espaço para os produtores locais.” Família 03: “Acho que eles preferem pegar de fora um volume maior, nós pequenos produtores não temos a quantidade que eles precisam, teriam que pegar de vários.” De acordo com a pesquisa foi diagnosticado que os únicos programas de políticas públicas citados foram o PNAE e o PAA, utilizados por duas famílias, o Pronaf, pouco citado foi utilizado há anos atrás e somente por duas famílias, onde uma delas acabou se endividando com o mesmo. Sobre a forma em que administram sua propriedade com relação a custos e demais informações financeiras, podemos concluir que o controle de despesas e investimentos é baixo, tendo como principal foco a sobrevivência, não visando o lucro, somente uma das famílias demonstra um interesse maior, onde a mesma esta construindo uma agroindústria e justificou o controle neste projeto, três deles anotam os valores mais significativos para formularem preços e dois deles não tem controle, conforme análise do gráfico 1, a seguir:

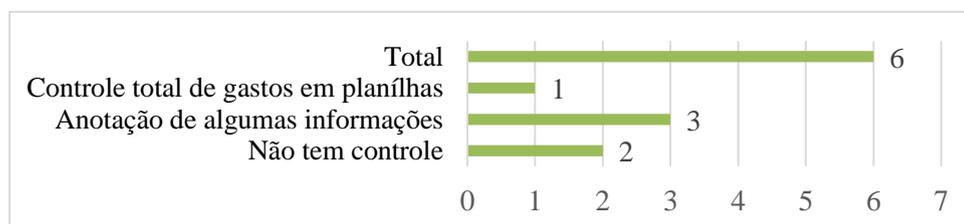


Gráfico 1 – Controle de gastos

Fonte: Da pesquisa (2021)

Quando falamos sobre auxílio financeiro, busca por instituições financeiras ou taxas de juros atuais, todos os produtores relatam que não fazem o uso dos mesmos, hoje, as suas atividades rendem o possível para que sejam feitas aplicações dentro da propriedade com as sobras de recursos, conforme relata um deles “Se pegarmos um valor, temos que pagar, e nossa produção pode não dar o valor que precisamos para cobrir” (Família 04). Sobre a utilização de poupanças ou similares, não é definido um valor fixo nem um conhecimento de suas vantagens ou desvantagens, todos utilizam para uma emergência, colocando valores conforme sobram dos investimentos dentro da propriedade. Pode-se concluir que o interesse na área financeira para gerir a propriedade não se dá como importante para eles, nota-se no decorrer da entrevista que a maioria não tem o conhecimento sobre o rendimento de cada produção e os cursos ou palestras que já foram realizados são voltados para a produção, somente três dos entrevistados concluíram o curso ofertado pela UERGS, Gestão de Propriedades.

Assim como todo o empreendimento, os agricultores também passam por dificuldades financeiras, quando relatam sobre endividamento, temos três deles realizando parcelamentos de dívidas antigas, um deles teve dificuldades ao ter acesso ao Pronaf, os outros três enfatizaram sobre a pandemia, que não chamariam de endividar-se, mas sim da dificuldade as redes de vendas que tinham antes dela.

Ao questionar os produtores sobre sua opinião de rentabilidade e conforto dentro das atividades, todos concordaram que sua situação segue positiva e que todo agricultor pode viver bem quando sabe trabalhar em sua terra, cultivando o que lhe traz retorno, podendo fazer seu próprio horário, tendo a vantagem de se alimentar com o que ele mesmo planta e colhe. Em todo o tempo de entrevista,

demonstraram amor pela atividade rural, mas a sucessão na maioria das famílias não ocorre, pois, os filhos vêm para cidade buscar outra profissão, e assim apoiados pelos pais, somente dois dos agricultores informou a continuidade dos filhos, outros dois pretendem incentivar os netos.

De acordo com as funções da Administração, pode-se analisar como os produtores realizam suas atividades relacionando-as, pode-se notar que o planejamento não é algo importante dentro das pequenas propriedades, somente duas das famílias relataram que traçam metas do que será feito durante a semana, duas sempre pela manhã, fazem as mesmas atividades, e o restante tem uma mesma rotina, porém por semana. Para o atendimento ao cliente, é utilizado o telefone e presencial (propriedade) por todos, cinco agricultores trabalham com o aplicativo WhatsApp, quatro deles realizam a venda direta na feira. Foi questionado as famílias sobre as formas de atendimento e o que eles julgam importante neste atendimento, todos informaram que não tem um comportamento específico, nem horário para atendimento, somente para entregas, “Enquanto estou acordada continuo respondendo as mensagens de clientes” (Família 06), mas que o cliente sempre seja tratado com respeito e com importância, como relata o agricultor “Nós temos que aceitar as críticas também, as vezes os clientes reclamam de algo que é particular para ele, que outros gostam, mas temos que tentar melhorar para este, assim ele vai comprar de novo” (Família 03). Todos os entrevistados se identificaram como líderes, embora as decisões sempre são tomadas em grupo para toda e qualquer atividade a ser feita, somente uma delas apresenta um trabalhador externo, o restante são todos de dentro do grupo familiar. Quando questionados sobre os ensinamentos ou a necessidade de mão de obra externa, temos as mesmas exclamações, “Não tem quem saiba trabalhar” (Família 01, 02 e 05), “Ninguém quer trabalhar, querem só receber” (Família 02, 06). Além da falta de mão de obra no mercado, os agricultores não apresentaram confiança em contratar alguém externo, quando tem a necessidade de contratação, este sempre é um conhecido da família ou indicado por alguém que já o contratou, quando se trata de não ter experiência, três destes produtores informaram que conseguem passar com facilidade suas atividades, mas a aprendizagem depende do interesse do contratado ou familiar. Quando finalizam a safra, quatro deles somam os valores de gastos e de venda para realizar uma análise de como foi seu desenvolvimento, os outros dois não costumam fazer este controle, mas sempre esperam um resultado melhor que a anterior, caso percebam o resultado não foi o desejado ou falte algum recurso financeiro, todos verificam o que pode ser alterado para que na próxima não ocorra o mesmo problema.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos fatos apresentados na pesquisa, podemos concluir que a maioria dos agricultores familiares não tem o conhecimento administrativo de sua propriedade conforme a literatura, mas, não significa que não adotem a gestão, que é realizada conforme a sua racionalidade. O foco da agricultura familiar é produzir para o seu próprio sustento, além de atender ao mercado local. A racionalidade não está estritamente relacionada com o lucro. Tal contexto explica a resistência em realizar investimentos, a baixa relação com a obtenção de empréstimos e com as políticas públicas. No entanto, analisando os relatos, os produtores que realizaram o curso de gestão de propriedades na UERGS apresentaram pensamentos a frente dos demais. Nesse sentido, pode-se destacar que as atitudes de visão da agricultura como negócio podem ser estimuladas por meio de futuros projetos de extensão.

REFERÊNCIAS



10º Siepex Salão Integrado de Ensino,
Pesquisa e Extensão da Uergs



20
anos



<http://pev-proex.uergs.edu.br/index.php/xsiepex/index>

ISSNdoLivrodeResumos:2448-0010

BRASIL LEI Nº 11.326, DE 24 DE JULHO DE 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2006/lei/111326.htm Acesso em: 25/04/2021.