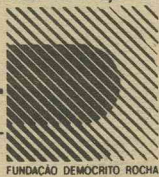


REALIZAÇÃO:



FUNDAÇÃO DEMOCRITO ROCHA

Universidade Aberta

• JFC • UECE • UVA • UFRN • ESAM • FUM • UFPe • UFPb • UFBA • UFRPe • FUFPI • UFS

Nº 1

DO NORDESTE

Aqui começa o curso "O Empresário Rural"



- Um curso pioneiro para Empresários ou candidatos a Empresários Rurais.

- Que chega a você através do jornal e do rádio.

- Que vai ensinar a você:

- o ambiente da empresa rural;
- o seu plano econômico e financeiro;
- os estoques, as finanças e as vendas;
- a comercialização e a distribuição de produtos agrícolas:
- a contabilidade rural;
- a organização e o funcionamento de cooperativas rurais.

Neste fascículo


- A agricultura como negócio
- Breve história da administração rural
- O empresário rural — Suas características
- A empresa rural — Conceitos/Riscos/Ecologia


APOIO:




DNOCS

MEC Ministério da Educação

 BANCO DO BRASIL S.A.

 BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

 PETROBRAS

 FINEP Financiadora de Estudos e Projetos
Ministério da Ciência e Tecnologia

 CEBRAE
Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa

Programa Nacional de Irrigação - PRONI
Ministério da Agricultura

“O Empresário Rural”

Um Curso Pioneiro



“Por volta do ano 2.000, a população do mundo será de mais de seis bilhões de pessoas e requererá uma produção agrícola de 50 a 60 por cento maior em relação à década de oitenta.

A demanda por alimentos e produtos agrícolas nos países em desenvolvimento duplicará nesse período. É essencial que nos próximos anos sejam tomadas decisões que determinem a situação alimentar do mundo no final do século”.

(JAMES P. O. O'HAGAN — texto apresentado nos anais do seminário “Agricultura — Horizonte 2.000”).

Se se analisa a afirmativa de James P. O. O'Hagan, percebe-se claramente a importância da agricultura e, conseqüentemente, do homem que produz alimentos plantando e administrando cerca de “... 300 milhões de hectares, dados por Deus, para transformá-lo e dominá-lo para o nosso próprio bem, para o bem da humanidade”, como afirma UBI-RAJARA TIMM, no mesmo seminário.

No Brasil, o homem responsável pela produção agrícola e pela alimentação básica do brasileiro, é o pequeno produtor rural, em sua terra insuficientemente administrada.

Por outro lado, o grande proprietário rural, que geralmente utiliza tecnologia avançada e métodos modernos de administração, focaliza, com sua produção, o mercado externo, a exportação.

Está plenamente reconhecido que, a despeito do desenvolvimento industrial havido desde os anos 50, o Brasil é fundamentalmente rural. O Nordeste, especialmente, tem a base de sua economia alicerçada no setor primário.

Podemos admitir que esse setor tem recebido investimento considerável no tocante à difusão de métodos e processos que visam ao desenvolvimento da produção. Todo mundo já ouviu falar de uma Embrapa, de um sistema Embrater, de programas de televisão e revistas especializadas, dirigidas ao segmento agropecuário.

Essas iniciativas, colocadas à disposição desse público, cobrem fundamentalmente aspectos tecnológicos — utilização de defensivos, novos equipamentos e técnicas de manejo, racionalização de instalações, melhoramento genético de criação e cultura, etc — deixando de lado a área de administração rural que, estamos certos, concorre quanto à relevância, com o uso eficaz de novas tecnologias.

O curso **O Empresário Rural**, que agora iniciamos, pretende preencher este espaço aberto, até agora pouco explorado pela atuação das instituições públicas e privadas voltadas para o desenvolvimento do setor primário.

Neste curso, temos o propósito de apresentar em 13 fascículos, apoiados por programas radiofônicos, informações sobre diversos temas da administração rural referentes a questões:

- como a empresa rural se relaciona com o seu ambiente?
- como o empresário rural pode elaborar um plano econômico e financeiro?
- como o empresário rural deve controlar os estoques, as finanças e as vendas?
- como funcionam a comercialização e distribuição dos produtos agrícolas?
- como se organizam e funcionam as cooperativas rurais?

Os fascículos do curso **O Empresário Rural** estão à disposição de um largo público — empresários, candidatos a empresários, estudantes, enfim todos os leitores dos jornais em que esses materiais estarão encartados.

Mas, este curso foi idealizado para proprietários que produzem e comercializam sua produção e, também, para pessoas que, não sendo proprietárias, todavia pretendem desenvolver empreendimentos rurais.

O curso **O Empresário Rural** terá estrutura modular, ou seja, cada segmento dos fascículos trará um assunto concluído, porém esses segmentos ligam-se uns com os outros, constituindo, em seu conjunto, o curso completo.

Sempre que possível, cada fascículo conterà:

- um texto didático sobre o assunto enfocado;
- uma reportagem ou depoimentos sobre esses temas, apresentados com o fim de passar ao leitor informações atuais e realistas;
- uma seção de reforço da aprendizagem, com as informações mais relevantes do fascículo, que se destinam a ser uma espécie de guia para o estudo da matéria, propiciando ao leitor a verificação do seu aprendizado.

Estamos certos de que o curso **O Empresário Rural** é uma iniciativa pioneira quanto à abordagem do assunto, ao método de ensino-aprendizagem, e à forma de veiculação.

Os textos auto-instrucionais encartados em jornais de grande circulação e programas radiofônicos de emissão aberta, foram planejados e elaborados para atender, consistentemente, parte de um imenso contingente de produtores rurais, responsável pela geração de, aproximadamente, 17 mil empregos para cada 1.000 cruzados novos, aplicados na produção agropecuária desta Nação. (DEMÓCRITO ROCHA)

O Empresário Rural

Coordenação Técnica: João Humberto de Azevedo e Paulo Celso de Mello Oliveira

Objetivos do Primeiro Fascículo

Ao final da leitura deste fascículo, você deverá ser capaz de:

- identificar as características de um empreendimento rural;
- identificar as características do empresário rural;
- conceituar o que é uma empresa rural;
- identificar e classificar os principais riscos para uma empresa rural;
- estabelecer a relação da empresa rural com seu meio ambiente;
- identificar os subsistemas básicos do ambiente da empresa rural e como eles influenciam esse empreendimento.

A Agricultura como Negócio

A atividade agrícola pode ser um negócio ou, simplesmente, um "modo de vida", dependendo da forma de administração dos meios de produção.

Alguns indivíduos encaram a terra como um empreendimento econômico capaz de gerar renda e lucro. Estes são os **empresários rurais**.

Outras pessoas, por várias razões,



A criação de galinhas como meio de sustento não caracteriza uma empresa rural



O Empresário rural encara a terra como um empreendimento capaz de gerar lucro

como, por exemplo, a tradição familiar, o nível social, o grau de politização e, até mesmo, por valores de ordem sentimental, vêm na terra somente o lugar onde moram e do qual, no máximo, extraem sua sobrevivência. Estes homens não têm mentalidade empreendedora e não aspiram a resultados econômicos.

Os empresários rurais consideram a agricultura um negócio que deve alcançar utilidade máxima durante o maior tempo possível.

Ao final de cada ano agrícola, os resultados financeiros obtidos pelo empreendimento rural devem:

- ser capazes de pagar todas as des-

pesas operacionais realizadas;

- ser, também, capazes de saldar os juros relativos aos empréstimos obtidos;

- proporcionar a manutenção da fertilidade da terra, seu maior patrimônio;

- e gerar lucros que propiciem ao empresário condições de arcar com as despesas familiares e com o reinvestimento na empresa.

Assim, a empresa rural é um empreendimento produtivo, organizado e gerenciado eficazmente, de maneira a proporcionar contínuos resultados lucrativos.

Breve história da administração rural

Desde a antigüidade grega e romana encontra-se a preocupação com a administração e organização de fazendas. Sobre o assunto escreveram, por exemplo, Virgílio e Catão, com o intuito de propor formas suficientes de direção de propriedades agrícolas. Apesar de tanto tempo ter passado, desde que esses escritos foram tornados públicos, os conceitos e idéias emitidos são, ainda, atuais e úteis.

A despeito desse esforço de Catão, a agricultura de sua época não ultrapassou o estágio de auto-suficiência.

Somente a partir do século XIX, com a transição da agricultura de auto-suficiência para a comercial, ensinamentos produzidos por alguns autores começam a ser utilizados na prática.

Albrecht D. Thaer e outros alemães, Ernest Laur, suíço de Zurich, e ingleses como Arthur Young emiti-

ram princípios básicos, que orientaram estudos e experiências de administração rural.

Só no início do século XX surgiram, nos Estados Unidos, os primeiros trabalhos de cunho científico, nos diversos setores da economia rural.

Em 1910 a administração da empresa rural já era ensinada em 28 instituições universitárias da América do Norte, que dedicaram grande importância à contabilidade, considerada a principal ferramenta da administração rural.

Apenas nos últimos vinte anos, o Brasil iniciou os primeiros estudos no campo da economia agrícola, seguindo o modelo americano. O Instituto de Economia Agrícola do Estado de São Paulo e a Universidade Federal de Viçosa, em Minas Gerais, são as instituições pioneiras a se dedicarem ao estudo do tema.

O empresário rural — suas características

O empresário rural, como acontece também com o empreendedor das cidades, é o responsável pelo sucesso do seu negócio. O sucesso é, geralmente, alcançado por pessoas capazes de:

- assumir riscos, ou seja, com coragem de enfrentar desafios, de empreender novos negócios e buscar melhores caminhos;
- ter iniciativa para abrir e desenvolver frentes de trabalho e força de vontade para vencer os obstáculos que se interpuserem em seu caminho;
- aproveitar oportunidades, isto é, perceber as condições propícias e o momento certo para a realização de um bom negócio;
- conhecer o setor rural, conhecimento que pode vir da experiência prática ou do estudo específico dessa área;
- ser capaz de transformar idéias em fatos — ter espírito empreendedor.

Como administrador, o empresário rural desempenha diferentes funções, essenciais à sua atividade.

• **Função Técnica** — trata da escolha e utilização racional dos recursos disponíveis (terras, máquinas e equipamentos, animais, sementes, mudas, adubos, etc.).

• **Função Financeira** — refere-se à obtenção de capital e à aplicação adequada desses recursos.

• **Função Comercial** — compreende a comercialização eficiente dos produtos da empresa, o que supõe um bom conhecimento do mercado.

• **Função Econômico-Administrativa** — considera a combinação dos recursos naturais, humanos e de capital, conhecidos como os fatores de produção.

O exercício destas funções, no setor agrícola, principalmente as duas últimas, é difícil e complexo, dado o caráter incontrolável de muitos fatores intervenientes, como, por exemplo, os relacionados com o clima ou com o sistema de comercialização de produtos agrícolas, instabilizado pela atuação de grande número de intermediários.



Uma miniexperiência no setor avícola

A criação doméstica de galinhas de Maria Lúcia Silva representa a sua fonte de sobrevivência

ser pequena, “tão mínima” que é sua estrutura como produtora — Lúcia sente a carência de informações em sua área de atuação.

Se ela soubesse que os males que acometeram suas aves — cólera e tifo aviário — podem ser evitados com vacinas, não teria tanto prejuízo.

Depois desse acontecimento, tocar adiante seu pequeno negócio ficou mais difícil.

Porém, com a ajuda de um líder comunitário, ela soube que através da Ematerce poderia vacinar o restante do plantel.

A providência foi tomada e, agora, as coisas podem começar a se ajustar. Lúcia não cansa de repetir que gostaria de ter orientações sobre como lidar com as aves, tornando sua criação mais rentável.

Meio de sustento

Por todo o Estado, proliferam pequenas criações de aves, que, se bem administradas, resultariam num bom negócio para muitas famílias rurais. Mas, na maioria dos casos — e o exemplo de Lúcia é típico, tudo é feito de forma tão familiar e empírica que, apesar de se saber que parte importante do sustento da família depende deste tipo de produção, receitas e despesas confundem-se numa desorganizada contabilidade. A sobrevivência desses pequenos produtores apesar da desorganização dos empreendimentos, é sinal de que algum resultado está havendo.

Há 17 anos ocupando o terreno numa propriedade de cujo dono não se tem notícia, Lúcia iniciou seu meio de vida

criando cinco galinhas. Aos poucos, a produção foi crescendo e ela foi conseguindo freqüência para os produtos avícolas, comercializando no próprio local da criação.

Em função da renda desse pequeno negócio, Lúcia passou a contar menos com os parcos rendimentos do marido, agricultor que trabalha na terra de outras pessoas e planta para si mesmo uma ou outra cultura de subsistência. Diz Lúcia: “O que ele ganha é muito incerto. Não é garantido todo dia. Enquanto que o meu é mais certo e se não tiver dinheiro para a comida vou no quintal, mato uma galinha e a gente almoça”.

Lúcia continua contando que nunca tomou conhecimento “dessa história de pedir empréstimos em bancos” e é com a ajuda de familiares que ela consegue, de vez em quando, algum dinheiro para financiar a compra de ração. “Pago a eles quando faço as minhas vendas”, diz ela. Apesar da pequena receita da criação, Lúcia garante que com ela consegue, até mesmo, comprar roupas, remédios, alimentos e custear algumas despesas necessárias à educação dos filhos.

Instalações precárias

A criação de aves caipiras de Lúcia está bem longe de ter uma estrutura empresarial. “Não vou construir galpão num terreno que não é meu”, afirma ela, procurando justificar a falta de instalações. Um rústico e minúsculo galinheiro que não dá para acomodar todas as aves, é a única infra-estrutura com que Lúcia con-

ta, tanto é que a maioria fica, mesmo, espalhada pelo terreiro.

A alimentação das aves, à base de milho e ração moída — uma saca de 50 Kg por semana — é complementada por insetos, restos de comida e frutos que as galinhas encontram, ciscando pelo terreno. Até saber sobre a existência das vacinas, a única providência que Lúcia tomava quanto à saúde das aves, era prevenir o “gogo”, colocando limão na água de beber dos animais.

Por falta de informações, a produtora não utiliza técnicas para maior reprodução das aves, pois para cerca de 120 galinhas, ela contava apenas com um galo. E segundo técnicos da Ematerce, a proporção deve ser de um galo para 15 galinhas.

Com o plantel reduzido para pouco mais de 75 aves, Lúcia calcula que somente dentro de dois anos poderá recuperar as aves que perdeu.

Uma galinha chocando 15 ovos, durante 20 dias, dá origem a cerca de 12 pintos e, aproximadamente oito chegam à vida adulta. Mas este cálculo nem sempre corresponde à realidade de uma mini-produtora, Lúcia afirma que perde parte da produção para raposas e outros animais predadores.

Com um negócio, basicamente familiar, com a clientela formada pela própria vizinhança, Lúcia nem cogita ser encarada como uma empresária rural. Mas ao saber da existência de um curso para esse setor, ficou entusiasmada e disse que gostaria de ver enfocados assuntos relacionados com sua atividade rural. (Entrevista concedida a Carmina Dias)

A Empresa Rural

OS CONCEITOS

As empresas rurais são aquelas que se dedicam ao cultivo de vegetais e à criação de animais, visando à comercialização desses produtos com o objetivo de auferir lucro.

A expressão **empresa** já comunica a idéia de produção, comercialização ou prestação de serviços. O termo **rural** indica o setor específico em que a empresa atua.

Uma empresa rural desenvolve sua atividade sobre a terra, com suas benfeitorias — casas, galpões, lavouras, criações, etc, tudo o que constitui a propriedade rural.

Na Constituição Brasileira, Artigo 186 do Título VII — Da Ordem Econômica, há referência à função social da propriedade rural, que é cumprida pelos seguintes requisitos:

I — aproveitamento racional e adequado;

II — utilização adequada dos recursos naturais disponíveis e preservação do meio ambiente;

III — exploração que favoreça o bem-estar dos proprietários e dos trabalhadores.

OS RISCOS

A empresa rural, mais que qualquer outro empreendimento, enfrenta riscos decorrentes de fatores sobre os quais sua interferência é reduzida ou nula.

O risco para um empreendimento rural está relacionado ao desconhecimento ou ao conhecimento incompleto do futuro, por parte do empresário.

Caso os acontecimentos pudessem ser preditos com exatidão, ou seja, o futuro pudesse ser perfeitamente conhecido, os problemas do empresário desapareceriam. Na verdade, a necessidade de empresários deixaria de existir.

Mas, no mundo real, os empresários enfrentam, constantemente, o risco ao tomarem decisões e ao formularem seus planos.

O risco pode ser definido economicamente como um acontecimento, tal como uma perda ou um ganho, cuja probabilidade de ocorrência pode ser aferida em termos de quantidade.

Portanto, pode-se dizer que o risco é passível de ser estimado. Aliás, o planejamento trabalha, diretamente, com a estimativa de probabilidade de ocorrência de acontecimentos futuros.

A previsão e a mensuração são idéias centrais do conceito de risco.

A previsão de risco pode ser medida, em termos de probabilidade, segundo dois métodos básicos:

O **MÉTODO “A PRIORI”**, que pressupõe o conhecimento da probabilidade de ocorrência do evento, sem necessidade de recorrer-se à experiência passada (por exemplo, sempre há 50% de possibilidades, num jogo de moeda, dar cara ou coroa). Este método não é muito útil para a tomada de decisão do empreendedor rural.

O **MÉTODO ESTATÍSTICO** mede a probabilidade de ocorrência de um evento futuro, estabelecendo como base as muitas observações sobre casos reais, registrados sob a forma de dados históricos (juntados e anotados ao longo do tempo), medidos estatisticamente. Por exemplo, a previsão de safras futuras pode ser estabelecida em função do conhecimento histórico das sa-

fras anteriores (estima-se que a safra de grãos de 1989 atingirá 72 milhões de toneladas).

O empresário rural pode recorrer a esse método para calcular alguns dos riscos que precisa enfrentar. Mais adiante, nos próximos fascículos, trataremos mais detalhadamente da utilização desse método, com exemplos práticos.

Os riscos classificam-se em:

• **riscos de produção** — são provenientes de fatores climáticos, de incidências de pragas e doenças, etc, que podem afetar a produção e o seu armazenamento, ameaçando os resultados previstos no planejamento;

• **riscos econômicos** — são os relativos às mudanças no ambiente da empresa rural, em razão de fatores relacionados à política governamental, à oferta e procura (mercado) de produtos agrícolas e à legislação. As alterações nos preços dos insumos (defensivos, sementes, etc) ou a retirada de um determinado subsídio, são exemplos de riscos econômicos, que podem afetar os resultados previstos.

As conseqüências dos riscos podem ser reduzidas mediante práticas conhecidas, tais como a contratação de seguros, a diversificação da produção, o fechamento de contratos de fornecimento com preço prefixado, entre outras.

A ECOLOGIA

Para o Novo Dicionário Aurélio, **ecologia** pode ser o “ramo das ciências humanas que estuda a estrutura e o desenvolvimento das comunidades humanas em suas relações com o meio ambiente e sua conseqüente adaptação a ele, assim como novos aspectos que os processos tecnológicos ou sistemas de organização social possam acarretar para as condições de vida humana”.

Uma “ecologia” da empresa rural pode ser entendida como as relações da empresa rural com seu ambiente, bem como sua adaptação a ele, inclusive, considerando o relacionamento da empresa com o processo tecnológico e com os sistemas da organização social.

Para efeito de estudo da ecologia da empresa rural, podemos conceituar es-

se empreendimento como uma sistema parte (subsistema) do grande sistema da sociedade onde ela (empresa) está inserida, onde, também, estão inseridos outros subsistemas, todos relacionando-se entre si.

Vamos identificar alguns subsistemas importantes para a “vida” da empresa rural:

- subsistema **mercado**;
- subsistema **governo**;
- subsistema **financeiro**;
- subsistema de **cooperativas**.

Além desses mais relevantes, a empresa rural se relaciona com outros subsistemas que a influenciam em menor grau, tais como as instituições religiosas, os partidos políticos, etc.

Tomemos, inicialmente, o subsistema **mercado** para analisá-lo melhor.

Mercado, para a área rural, pode ser entendido como o conjunto ou **grupo de pessoas que compram, intermediam, armazenam e comercializam produtos agrícolas**.

Vamos, então, explicar cada grupo de pessoas que compõem nossa definição de mercado para a área rural.

O grupo das pessoas que compram refere-se a um conjunto de indivíduos e organizações em geral, situados em uma determinada região, capazes de adquirir determinada quantidade de produtos agrícolas, em determinado espaço de tempo.

É preciso frisar que esse grupo de pessoas que compram muda constantemente, em função, por exemplo, do espaço (área geográfica), do tempo (mês, ano, etc.), da capacidade financeira e da relação entre a oferta (disponibilidade dos produtos) e a demanda (procura por esses produtos).

Na prática, o empresário rural deve ser capaz de identificar o grupo de pessoas que compram seu produto e, nesse grupo, a parcela que representa seu comprador mais vantajoso. Comprador vantajoso, neste caso, não é somente aquele que paga o melhor preço, mas, também, o que adquire em quantidades adequadas à sua produção, paga no prazo certo e corretamente.

Para identificar quem compra, cabe ao empresário rural responder uma questão muito importante:

- Para quem vender? Ou seja, quem é o comprador do meu produto?

Ao responder a esta indagação, o empreendedor rural teria que determinar os vários segmentos compradores de seus produtos. Então, ele chegaria a novas questões:

- Meu comprador mais vantajoso é o consumidor final — a dona-de-casa?
- Meu comprador mais vantajoso é o intermediário dos Centros de Abastecimento Rural — Ceasas?
- Meu comprador mais vantajoso é a cooperativa, o supermercado ou a indústria?

Ao responder corretamente a estas perguntas, o empresário encontra maior facilidade para formular a melhor estratégia e infra-estrutura de vendas.

Vamos, agora, analisar o subsistema governo.

No Brasil, dependem do governo algumas definições que influenciam diretamente a sobrevivência e o sucesso da empresa rural.

A legislação — fiscal, trabalhista, previdenciária e tributária — interfere no dia-a-dia dessa empresa, implicando os custos de pessoal, de vendas, de pagamento de impostos, entre outros e, além disso, complicando a vida do empresário rural, obrigando-o a preencher uma série de formulários, a frequentar repartições públicas, etc. Para enfrentar essa realidade, esse empresário deve conhecer bem esse subsistema.

A política econômica é outro subsistema que influencia a empresa rural, principalmente, porque esse setor tem-se mostrado instável, sempre mudando as “regras do jogo”.

Nestes últimos três anos, por exemplo, foram lançados três planos econômicos diferentes (Cruzado, Bresser e Verão), que obrigaram o empresário rural a adaptar-se rapidamente às novas normas e regulamentos. Só a extinção de seis zeros no valor da moeda foi suficiente para mudar o sistema contábil-financeiro e o seu senso de valor monetário.

Nesse subsistema, o governo, podemos encontrar outros componentes, além da legislação e da política econômica.

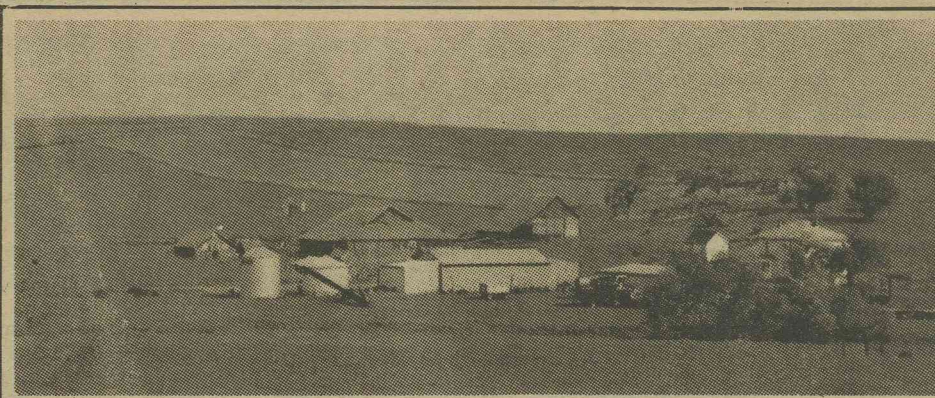
A política de subsídios deve ser bem conhecida pelo empresário rural que, dela, pode-se beneficiar. Todavia, ele não deve esquecer que essa política frequentemente se altera, o que o obriga a manter-se atualizado.

Subsídio é qualquer contribuição governamental, de origem pecuniária ou fiscal, passada à empresa rural, visando a incentivar uma determinada produção.

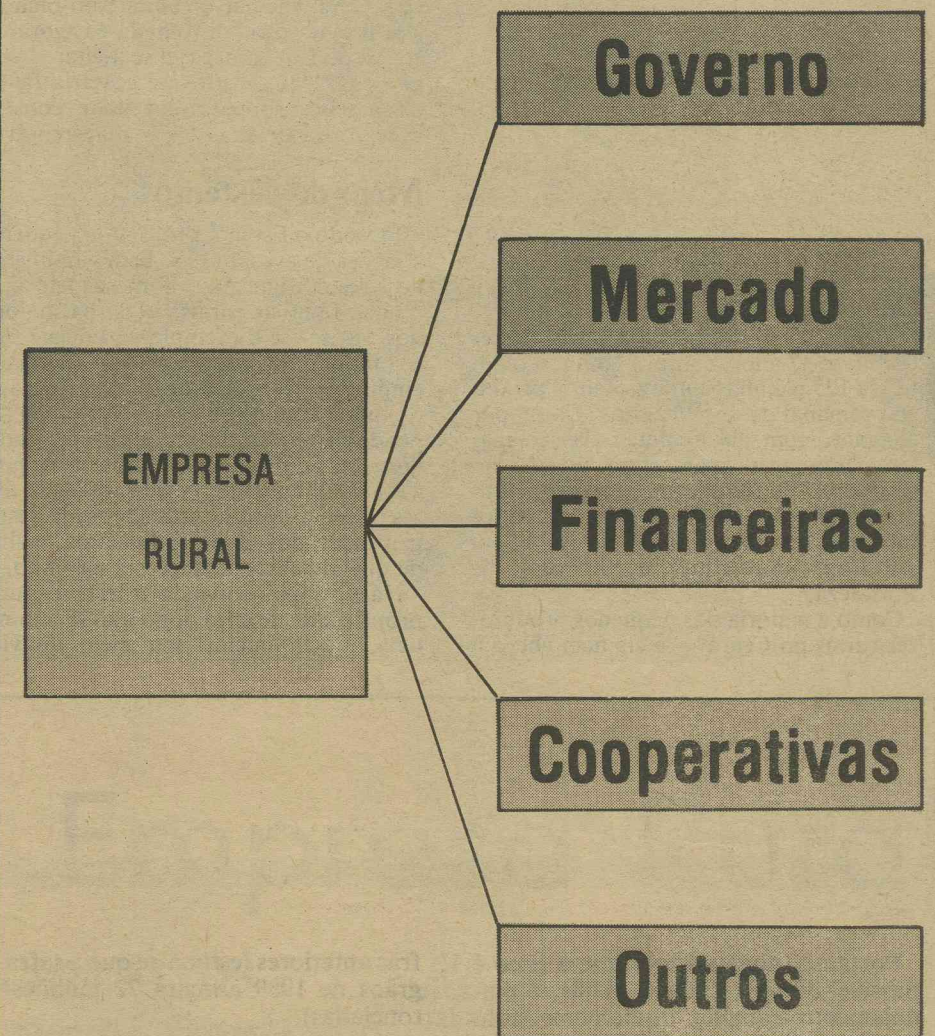
Apesar da pequena empresa rural, geralmente, não atuar na produção para o mercado externo, de alguma maneira influencia essa empresa ao, por exemplo, estimular a exportação de determinado produto que pode, a partir disso, escassear no mercado interno, tendo, como consequência, seu preço aumentado.

O componente político de abastecimento, por outro lado, é importante para a empresa rural. Nesse componente incluem-se os transportes, os armazéns e os centros de comercialização rural, que levam o produto da empresa ao mercado consumidor.

A existência de silos e armazéns, de estradas vicinais e de centros de comer-



ECOLOGIA DA EMPRESA RURAL



Márcio (Dep. Arte)



Os transportes, assim como os armazéns e os centros de comercialização rural, que levam o produto da empresa ao mercado consumidor, fazem parte do componente político de abastecimento, muito importante para a empresa rural

cialização rural bem localizados (Ceasas, feiras livres, etc), deve ser considerada pelo empresário, pois é fator decisivo para o sucesso do empreendimento.

O subsistema financeiro compreende, basicamente, o crédito rural, que pode ser entendido como o financiamento de custeio, investimento e comercialização, que as instituições financeiras, públicas ou privadas colocam à disposição da empresa rural.

Para sentir-se a relevância desse subsistema para a empresa rural, basta citar o que significam o “descongelamento” dos juros e a volta da correção monetária para os pequenos produtores rurais, que haviam tomado financiamentos bancários na época do Plano Cruzado. A dívida desses empréstimos cresceu vertiginosamente com esse “descongelamento” e os empresários

ficaram impossibilitados de saldar suas dívidas. Houve, então, necessidade desse setor recorrer ao Congresso Nacional e, através de “lobbies” (grupos de pressão), convencer os constituintes a aprovar uma anistia dos empréstimos contraídos nesse período.

Consideramos o subsistema de cooperativas como um dos elementos mais importantes do sistema em que se insere a empresa rural, uma vez que sua sobrevivência e êxito podem ser influenciados, fortemente, pela existência e eficiência de cooperativas de eletrificação rural, de comercialização, de consumo, entre outras.

Cooperativas são sociedades civis formadas de pessoas que se associam para produzir, comercializar, prestar serviços, etc., com o objetivo de agirem em melhores condições do que poderiam atuar isoladamente.

O Caso da Empresa Rural Bom Princípio

— Um exemplo de produção agrícola diversificada em que há uma integração entre uma empresa Rural e uma Urbana.

Zeomar Borges Cardoso é um proprietário de restaurante que resolveu iniciar uma pequena produção agrícola, especificamente avícola, para abastecer esse restaurante.

O começo da atuação de Zeomar como empresário rural foi tímido. Em uma pequena área de sua propriedade, a Fazenda Bom Princípio, iniciou a criação de 30 galinhas caipiras.

Com o tempo a produção foi crescendo e Zeomar sentiu necessidade de orientação técnica, para tanto procurou a Emater-Ceará, onde obteve o auxílio desejado.

Um galpão de 160m², em uma área cercada de 1600m², com projeto idealizado pelo pessoal técnico da Emater-Ceará, foi construído para abrigar cerca de 350 cabeças de patos e galinhas, em sua maioria.

Hoje verifica-se, claramente, uma tendência de crescimento, o que pode ficar comprovado pela produção mensal média de 120 pintos e a obtenção de 9.000 ovos.

Nosso amigo Zeomar achou, como uma boa medida para o aproveitamento integral de sua propriedade agrícola, a diversificação da sua produção.

Então, desenvolveu a criação de outros animais — suínos, ovinos e bovinos, combinada à avicultura, sua atividade principal.

O destino da produção de Zeomar

Parte da produção da Fazenda Bom Princípio é destinada ao abastecimento de 2 churrascarias de Zeomar e, o restante, é comercializada, diretamente, no Mercado São Sebastião em Fortaleza.

Essa estratégia de comercialização utilizada por Zeomar Borges é simples.



Vicente da Silva, administrador da Fazenda Bom Princípio

Primeiro ele faz o levantamento das necessidades de consumo de suas churrascarias, objetivo principal de seu esquema de produção.

O excedente dessa produção é vendido, diretamente, ao consumidor final.

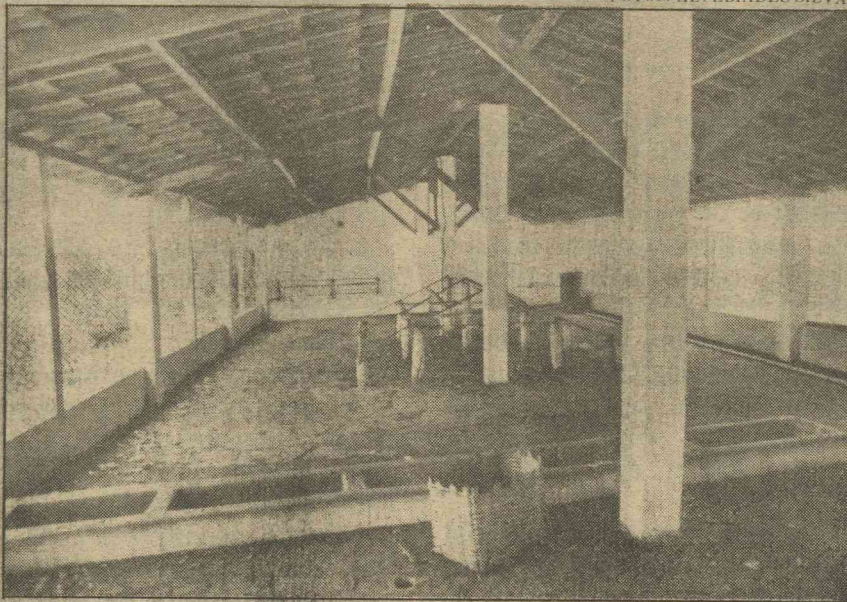
Com isso, Zeomar consegue a matéria-prima para sua empresa urbana a preços adequados e coleta o excedente de seus produtos e levá-los à mão do consumidor, segundo preços de varejo, eliminando uma série de intermediários, tão comuns à atividade agrícola.

Os cuidados de manutenção

A criação de aves exige o trabalho de 2 empregados, 1 ajudante e 1 administrador.

As tarefas realizadas pelo pessoal são simples. Diariamente os tanques de água são lavados, depois são abastecidos com ração alimentar. O galpão é cuidadosamente limpo e, periodicamente, submetido a uma revisão de instalações.

FOTOS: ALCEBIADES SILVA



O galpão de 160 metros quadrados, construído para abrigar as galinhas.

A prevenção de doenças é meticolosamente realizada, sendo usada a terramicina em pó que, misturada à água, evita o "gogo", uma das doenças frequentes e perigosas dos galináceos.

Seu Vicente da Silva, administrador da Fazenda Bom Princípio, conta que a criação de galinha e patos não tem segredo, a prevenção de doenças, a organização da mão-de-obra, a aquisição de ração e remédios e o controle dos custos de manutenção, possibilitam o sucesso do empreendimento. Ele acrescenta que: "Na Fazenda Bom Princípio não há crise econômica".

As perspectivas de Zeomar

Zeomar pretende, num futuro próximo, consolidar integralmente o aproveitamento da terra, mediante a implantação de hortas, criação de porcos em pocilgas organizadas, produção de milho para a alimentação das aves e a expansão do açude que abastece de água a Fazenda.

Os controles gerenciais da empresa rural são todos realizados pelo proprietário que, diariamente, visita a Fazenda para supervisionar as atividades.

Zeomar garante que todos os custos são contabilizados e controlados e que conhece qual o índice de lucratividade de sua empresa rural. Perguntado sobre qual é esse índice, Zeomar piscou o olho, contou, mas pediu segredo. (Entrevista concedida a Carmina Dias)

Ficha Técnica

EMPRESA: Fazenda Bom Princípio
 PROPRIETÁRIO: ZEOMAR BORGES JACOB
 LOCALIZAÇÃO: Município de Aquiraz, cerca de 30 Km de Fortaleza
 PRODUÇÃO: 350 cabeças de galinhas e patos. Pequena criação de porcos; ovelhas e gado.

Conclusão

"O problema, no nosso entender, é que o processo de modernização concentrou-se em um grupo proporcionalmente pequeno de empresas, não mais do que cinco por cento do total, as quais, na verdade, dispõem de 50 a 60 por cento das terras e ocupam, talvez, não mais do que 20 por cento da força de trabalho. O resto das empresas que podem ser chamadas tradicionais, onde agricultura tradicional nesse caso, de agricultura camponesa —, teve poucas oportunidades de incorporar a tecnologia moderna e, portanto, de aumentar sua produtividade e seus rendimentos." — Antonio Perez Garcia no "Seminário Agricultura Horizonte 2.000".

Essa concentração, aliada de o texto citado, da modernização e da incorporação de tecnologia à mão de obra de 10 por cento do total das empresas rurais, as quais ocupam, de 50 a 60 por cento das terras disponíveis na América Latina, situação semelhante à do Brasil, evidencia a necessidade de iniciativas particulares voltadas à pequena empresa rural e, especialmente, ao pequeno empresário.

Para este, é preciso preparar informações que auxiliem efetivamente sua atuação. Não somente teorias abstratas de aplicação difícil à sua mentalidade, em geral mais acostumada ao convívio com as situações concretas do cotidiano. Mas, sobretudo, "ferramentas teóricas" capazes de operar no campo tão objetivamente quanto um arado ou uma enxada.

Guia de Estudos

Resumindo

- Os empresários rurais são indivíduos que encaram a terra como um empreendimento econômico e consideram a agricultura um negócio.
- O empreendimento rural deve obter resultados financeiros capazes de pagar despesas operacionais e juros de empréstimos; proporcionar a manutenção da terra e, ainda, gerar lucro.
- O empresário rural de sucesso é capaz de assumir riscos, ter iniciativa, aproveitar oportunidades, conhecer o setor agrícola e ter espírito empreendedor.
- Como administrador, o empresário rural desempenha as funções técnica, financeira, comercial e econômico-administrativa.
- A empresa rural é aquela que se dedica à criação e cultivo, com objetivo de lucro.
- A empresa rural relaciona-se com seu ambiente e adapta-se ao processo tecnológico e aos subsistemas do sistema social.
- Os subsistemas mais importantes que se relacionam com a em-

presa rural são o mercado, governo, financeiro e cooperativo.

- O subsistema mercado constitui-se de pessoas que compram, que intermediam, que armazenam e que comercializam produtos agrícolas.

- O subsistema governo compreende a legislação, as políticas econômicas, de subsídios e de abastecimento, além de outros componentes menos importantes.

- O crédito rural é o principal componente do subsistema financeiro.

Verificando

TENTE RESPONDER COM SUAS PRÓPRIAS PALAVRAS, SEM REPRODUZIR O TEXTO DO FASCÍCULO:

1. O que você considera importante no conceito de empresa rural?
2. Como você conceituaria o empresário rural de sucesso?
3. Procure imaginar tarefas que o empresário rural realizaria dentro de sua função comercial.
4. Cite diferenças entre os riscos

de natureza econômica e de produção.

5. Como você definiria a ecologia da empresa rural?

6. Que aspectos do subsistema governo você considera que interferem mais nos resultados da empresa rural?

7. O Plano Verão é uma "política" que evidencia a importância de que subsistema?

8. Como o subsistema legislação interfere no dia-a-dia do empresário e da empresa rural?

9. Quais os tipos de financiamentos oferecidos pelas instituições financeiras à empresa rural?

10. Conceitue cooperativa e procure recordar-se de três tipos de cooperativas.

Bibliografia Utilizada Neste Fascículo

- Curso Básico de Irrigação — Volume 5 — Ministério da Irrigação — 1988.
- Anais do Seminário Agricultura Horizonte 2.000, Perspectiva para o Brasil — Ministério da Agricultura — 1983.
- Iniciação Empresarial — CEBRAE — 1988.
- Administração da Empresa Rural — Sérgio Alberto Brandt — 1976.

Os autores



JOÃO HUMBERTO DE AZEVEDO — Administrador de Empresas, graduado pelo Centro de Ensino Unificado de Brasília — CEUB, consultor empresarial, atualmente Coordenador de Comunicação Social do Cebrae.

assessor técnico do Programa "Pequenas Empresas, Grandes Negócios" veiculado pela Rede Globo de Televisão, consultor técnico e membro do conselho consultivo da revista "Pequenas Empresas, Grandes Negócios".

Coordenou vários programas de apoio gerencial e desenvolveu projetos experimentais para empresas de pequeno porte.

Elaborou, dentre outros, o manual de Iniciação Empresarial, Como calcular o preço de venda na pequena indústria (um milhão de exemplares), Projetos Mercúrio e Videocom (materiais didáticos impresso, áudio e vídeo).

PAULO CELSO DE MELO OLIVEIRA — Graduado em Comunicação Social pela USP, mestrado em Educação e Planejamento de Projetos (INPE/CNPQ) — Flórida State University, Doutorado em fase de defesa (USP), consultor de Organizações Públicas e Privadas, ex-professor da USP e Faculdades Metodistas para as áreas de educação e comunicação.



Desenvolveu projetos de grande relevância na área educacional, tais como: Projeto Saci, Projeto CEVI (Comunidades Agrícolas Economicamente Viáveis), Projetos Mercúrio e Videocom, além de elaboração de materiais didáticos (áudio, vídeo e impresso) para ensino a distância do Senac Nacional. Atualmente é Subsecretário do MIC.



Curso Pelo Rádio

O aluno da Universidade Aberta pode acompanhar pelo rádio este curso. Eis a relação de emissoras que integram a Rede Nordestina de Rádios:

CEARÁ

Rádio AM do POVO S/A
Rádio Monólitos de Quixadá Ltda.
Rádio Tupinambá de Sobral Ltda.
Rádio Educadora de Crateús Ltda.
Rádio Progresso de Juazeiro S/A
Rádio Cultura de Aracati Ltda.
Rádio Jornal de Canindé Ltda.
Rádio Pinto Martins (Camocim)
Rádio Litoral de Cascavel

RIO GRANDE DO NORTE

Rádio Libertadora Mossoroense Ltda.
Rádio a Voz do Seridó
Rádio Ouro Branco Ltda.
Rádio Princesa do Vale Ltda.
Rádio Poty
Rádio Currais Novos Ltda.

MARANHÃO

Rádio Educadora do Maranhão Rural Ltda.
Rádio Verdes Campos
Rádio Água Branca Ltda.

PERNAMBUCO

Rádio Clube de Pernambuco
Rádio Difusora Cardeal Arcoverde Ltda.
Rádio Cultura S/A
Rádio A Voz do Sertão
Rádio Cultura do Agreste Meridional Ltda.
Fundação Emissora Rural A Voz de São Francisco
Rádio Cultura dos Palmares
Rádio Princesa Serrana de Timbaúba Ltda.

PIAUI

Rádio Pioneira de Teresina Ltda.
Rádio Difusora de Picos Ltda.
Rádio Floriano Ltda.
Rádio Educadora de Parnaíba
Rádio Alvorada do Sertão

PARAÍBA

Rádio Tabajara
Rádio Borborema S/A
Rádio Espinhara de Patos Fundação Cultural N. Sra. da Guia

SERGIPE

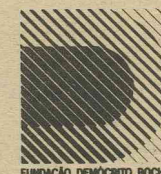
Rádio Jornal de Sergipe Ltda.
Rádio Voz de Itabaiana Ltda.

ALAGOAS

Rádio Progresso de Alagoas Ltda.
Rádio Novo Nordeste Ltda.

BAHIA

Rádio Vale do Rio Grande
Rádio Extremo Sul da Bahia Ltda.
Rádio Clube de Conquista Ltda.
Rádio Regional de Irecê Ltda.
Rádio Caraíba Ltda.
Rádio Emissora de Alagoinha
Rádio Jacuípe Sociedade Civil



Universidade Aberta

Patrocínio decorrente da Lei No. 7.505/86

A Universidade Aberta é um programa de ensino a distância mantido pela Fundação Demócrito Rocha, em convênio com a Universidade Estadual do Ceará, Universidade Federal do Ceará, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Universidade Vale do Acaraú, Universidade Federal de Pernambuco, Fundação da Universidade Federal do Maranhão, Universidade Federal da Paraíba, Escola Superior de Agricultura de Mossoró, Universidade Federal de Alagoas (UFAL), Universidade Federal da Bahia (UFBA), Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE), Fundação Universidade Federal do Piauí (FUFPI), Universidade Federal de Sergipe (UFS) e diversas outras instituições de pesquisa e difusão tecnológica nacionais e regionais.

Seu objetivo básico é democratizar o acesso aos conhecimentos em nível superior, através de cursos de extensão universitária via meios de comunicação de massa, para o Norte e Nordeste do País.

Para tanto foram criadas a Rede Nordestina de Educação Superior Informal, integrada por 45 emissoras de rádio do Ceará, Rio Grande do Norte, Maranhão, Piauí, Paraíba, Sergipe, Pernambuco, Bahia, Alagoas e a Rede Brasileira de Jornais, constituída pelos seguintes periódicos: O Estado do Maranhão (MA), O Dia (Piauí), O POVO (Ceará), Diário de Pernambuco (Pernambuco), A Tarde (Bahia), O Norte (Paraíba), Jornal de Sergipe (Sergipe), Diário de Natal (Rio Grande do Norte), Gazeta de Alagoas (Alagoas).

COORDENAÇÃO GERAL: CELESTE CORDEIRO

Endereço: Av. Aguanambi, 282
Fortaleza — Ceará. — Brasil Fone: (085) 211.9666
Telex: 1107 e 1324

Programação Visual: Antônio Geraldo de Souza.