

**Demanda por Consultoria Agrícola dos Cafeicultores do Córrego Cachoeirão, no
Município de Simonésia – MG**

Autor: Maxwell Pacelli de Souza Marcial

Orientador: José Carlos de Souza

**Curso: Administração Período: 8º Área de Pesquisa: Consultoria
Empresarial**

Resumo:

A cafeicultura é de grande importância econômica para o município de Simonésia – MG, sendo responsável direta por mais de 35% do seu PIB (Produto Interno Bruto). Entendendo a importância do setor para o município e a complexidade da administração rural, dada a grande cadeia do agronegócio e as características peculiares do mesmo, este trabalho se propõe a identificar a demanda por consultoria agrícola no córrego Cachoeirão em Simonésia. Para obter os resultados, foi feita uma pesquisa descritiva com questionários aplicados a 29 cafeicultores da comunidade, seguindo uma amostragem não probabilística, por conveniência. Com a análise dos dados foi possível observar que a maioria dos entrevistados têm toda ou a maior parte da renda familiar proveniente da cafeicultura; que o nível de escolaridade deles é baixo, visto que a maioria não concluiu o Ensino Fundamental; que apenas 6,9% recebem um serviço regular de consultoria, que a maioria deles recebe consultorias ocasionais, por meio de fornecedores de insumos, ou não recebem nenhum tipo de consultoria. Por fim observou-se que os cafeicultores que não recebem nenhuma consultoria têm produtividade média de 23 sacas de café por hectare, enquanto os que contratam o serviço regularmente atingem média de 42,5 sacas por hectare, ou seja 84,8% a mais de produção na mesma área, evidenciando-se que tanto os cafeicultores em particular, como a economia local têm necessidade de acesso aos serviços de consultoria e às tecnologias disponibilizadas por estes profissionais.

Palavras-Chave: Consultoria agrícola, Cafeicultura, Administração rural, Tecnologias.

1. Introdução

O município de Simonésia, segundo o IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2010), tem extensão territorial de 486.543km² e no ano de 2010 tinha 61,2% da sua população residindo na zona rural, sendo a população total de 18.298 habitantes e a população rural de 11.202 habitantes. A cafeicultura é a principal atividade econômica do município, responsável direta por 37,84% do PIB no ano de 2012, quando o PIB total de Simonésia foi da ordem de R\$149.564.000,00 e o PIB proveniente da cafeicultura foi de R\$56.628.000,00. (IBGE 2012).

Entendendo que o agronegócio envolve uma grande cadeia antes da propriedade, que fornece tecnologias e insumos, e depois, visando beneficiamento, escoamento e transformação dos produtos agrícolas para consumo, e observando o que acontece em Lajinha- MG, município vizinho a Simonésia, onde segundo Barbosa *et al* (2013), 93,4% dos comerciantes observaram que a cafeicultura impacta diretamente no comércio do município e 82% dos comerciantes observaram que a interferência se dá pelo aumento do faturamento, principalmente na época da safra de café, pode-se inferir que o PIB proveniente da cafeicultura em Simonésia é um dos principais, senão o principal propulsor econômico do município.

Assim, devido à complexidade da administração de uma propriedade, aqui vista como uma empresa rural e a importância das mesmas para o município verifica-se que a consultoria agrícola constitui-se numa importante ferramenta para auxiliar os cafeicultores na gestão do negócio, e contribuir com a economia local, pois os seus resultados impactam significativamente a economia do município.

A pesquisa se justifica por permitir ao poder público verificar a eficácia de suas políticas voltadas ao fomento da atividade e ainda às empresas, profissionais autônomos e instituições, que prestam algum tipo de consultoria agrícola, verificar o nível de resultado obtido e até conhecer melhor o mercado para este serviço. Aos cafeicultores, principais interessados, permite-se avaliar a eficiência e eficácia dos sistemas produtivos, criando condições para melhoria de sua gestão, sugerindo-se estudos similares em outros ambientes semelhantes e em outros sistemas produtivos relacionados ao agronegócio, que é bastante amplo em nossa região, incluindo a produção de olericulturas, açúcar mascavo, aguardentes, entre outros.

Portanto este trabalho propõe-se a identificar a demanda por consultoria agrícola no Córrego Cachoeirão, Município de Simonésia - MG, visando conhecer o perfil dos cafeicultores do Cachoeirão; levantar a variação de produtividade entre os cafeicultores entrevistados; e analisar a influência da consultoria agrícola em suas produtividades, partindo da seguinte questão: Como o cafeicultor do Córrego do Cachoeirão, Município de Simonésia – MG percebe a importância da consultoria agrícola no desenvolvimento de sua atividade.

2. Fundamentação Teórica

2.1 Empresas Rurais

Segundo Marion (2002, p.24) “empresas rurais são aquelas que exploram a capacidade produtiva do solo por meio do cultivo da terra, da criação de animais e da transformação de determinados produtos agrícolas”.

Entretanto, para Aloe e Valle (1978) *apud* Faria *et al* (2010) além das atividades de exploração da terra e criação de animais como atividades de fonte de renda, a empresa rural tem funções complementares, próprias de qualquer empresa:

- Função técnica, de produção agrícola, zootécnica e agroindustrial;
- Função comercial, de compra de adubos, sementes, inseticidas, implementos agrícolas, animais e agroindustriais;
- Função financeira, de recebimentos e pagamentos, obtenção de financiamentos, depósitos bancários, retiradas de depósitos, etc;
- Função econômica, de obtenção de lucros e consequente aumento do patrimônio;
- Função social, de criação de bens econômicos, para satisfazer as necessidades humanas.

Ainda segundo Aloe e Valle (1978) *apud* Faria *et al* (2010b) as empresas rurais são classificadas da seguinte maneira: Pequenas, médias e grandes. As pequenas empresas exploram propriedades de pequenas dimensões, constituídas de sítios, chácaras e pequenas lavouras; onde não se encontram registros contábeis, devido a falta de instrução e poucos recursos do agricultor. Em algumas propriedades o que existe é uma caderneta, onde são anotados os serviços dos empreiteiros e os salários a serem pagos, assim como as contas a receber. As empresas médias exploram fazendas onde os proprietários possuem maiores recursos e investem muitas vezes em uma única cultura, com pequenas criações. Nesta categoria se encontram a relação de contas pendentes de liquidação, o livro Diário, cadernetas com a relação de cada funcionário e o extrato de contas correntes, onde toda escrituração demonstra no final do ano agrícola somente a renda líquida em dinheiro. As grandes empresas exploram fazendas de grande extensão territorial, verdadeiros latifúndios que predominam com a policultura, com indústrias agrícolas e grandes criações. Possuem uma contabilidade completa com registros minuciosos que possibilitam o controle de toda propriedade.

2.2 Administração Rural

Para Maximiano (2004) a administração é um processo dinâmico de tomar decisões sobre a utilização de recursos, para possibilitar a realização de objetivos. E esse processo envolve basicamente quatro etapas, planejamento, organização, execução e controle. E Chiavenato (2001), ressalta que o sucesso de qualquer empreendimento depende diretamente da capacidade de quem exerce as funções administrativas.

Arruda (2013) diz que a administração rural surgiu no começo do século XX junto às universidades de ciências agrária, na Inglaterra e Estados Unidos nos chamados "*land grant*", com a preocupação de sobretudo, analisar, a credibilidade econômica e as técnicas agrícolas. E consiste em disciplinar os elementos de produção e submeter a produtividade a um controle de qualidade, para obter um resultado eficaz e o necessário retorno financeiro.

Diferentemente dos demais setores da economia, o administrador rural precisa conviver com algumas características que distinguem o setor agrícola, conforme destaca Crepaldi (2006), *apud* Faria *et al* (2010):

- Dependência do Clima: É a característica mais citada pelos estudiosos e da qual muitas outras dependem. O clima condiciona a maioria das explorações agropecuárias. Determina épocas de plantio, tratos culturais, colheitas, escolha de variedades e espécies, vegetais e animais;
- Correlação Tempo de Produção versus Tempo de Trabalho: O processo produtivo desenvolve-se em algumas fases, independentemente da existência do trabalho físico imediato. O que não ocorre em outros setores da economia, como, por exemplo, na indústria onde somente o trabalho modifica a produção. Fator este que deverá ser sempre levado em conta;
- Dependência de Condições Biológicas: As condições determinam a irreversibilidade do ciclo produtivo, ou seja, não se pode alterar a sequência da produção (interromper o desenvolvimento de uma lavoura de milho para produzir soja). Por outro lado, limita-se a adoção de medidas que normalmente são utilizadas em outros setores da economia, como recursos para acelerar a produção, como o estabelecimento de um terceiro turno de trabalho. A pesquisa agropecuária pode conseguir espécies animais e variedades vegetais mais precoces e produtivas, mas ainda assim sujeitas a condições biológicas;
- Terra como Participante da Produção: Na agropecuária, a terra não é apenas um suporte para o estabelecimento de atividades produtivas, ao contrário, na maioria das explorações agropecuárias, participa diretamente do ciclo produtivo. Assim, é importante conhecê-la e analisá-la em suas condições químicas, físicas, biológicas e topográficas;
- Estacionalidade ou Sazonalidade da Produção: No setor agrícola, normalmente, não existe fluxo contínuo de produção, como na indústria e uma tarefa pode também não depender de outra. As atividades estão dispersas por toda a empresa, podendo ocorrer em locais distantes um do outro. Não há relação, por exemplo, entre o trabalho executado por uma equipe que reforma as cercas da propriedade com outra que faz “a limpeza” das pastagens;
- Incidência de Riscos: Na agropecuária a existência de riscos é de grande proporção, pois explorações podem ser afetadas por problemas causados pelo clima (seca, geada, granizo), pelo ataque de pragas e moléstias, e também pelas flutuações de preços de seus produtos;
- Produtos não Uniformes: Na agropecuária, ao contrário da indústria, há dificuldades em se obter produtos uniformes quanto à forma, ao tamanho e à qualidade. Esse fato é decorrente das condições biológicas e acarreta, para o empresário rural, custos adicionais com classificação e padronização, além de receitas mais baixas, em virtude do menor valor dos produtos que apresentarem padrão de qualidade inferior;
- Alto Custo de Saída e/ou Entrada: No negócio agrícola, algumas explorações exigem altos investimentos em benfeitorias e máquinas e, conseqüentemente, condições adversas de preço e mercado devem ser suportadas em curto prazo, pois o prejuízo, ao abandonar a exploração, poderá ser maior. A cultura de café e a pecuária leiteira podem ser consideradas como explorações de alto custo de entrada, enquanto culturas anuais – milho e soja, por exemplo – são explorações de menor custo de entrada.

Lourenzani *et al* (2012), destaca que, de maneira geral, a produção agropecuária é o elo menos profissionalizado de toda cadeia produtiva agroindustrial. E que o principal problema não se encontra nas técnicas agropecuárias em si, mas reside, sobretudo, na compreensão do funcionamento dos mercados, que impõe articulação com os segmentos pré e pós-porteira, à montante ou à jusante, novas formas de negociação e práticas de gestão do processo produtivo.

Tal deficiência provoca impactos negativos no desenvolvimento desse segmento e, consequentemente, na sua cadeia agroindustrial.

Ainda segundo Lourenzani et al (2012), cabe ao administrador rural decidir, a partir das informações disponíveis, como os recursos (insumos, capital, tecnologia) serão utilizados, com a necessária interação com a equipe de trabalho, para serem transformados em produtos finais. Decisões como o quê produzir, quanto produzir, como produzir, quando produzir e para quem produzir devem ser tomadas, considerando fatores restritivos como o tamanho da propriedade, a tecnologia disponível e a saúde financeira do empreendimento.

A relação entre as decisões produtivas e os recursos disponíveis é que vai definir o custo de produção dos produtos. As relações familiares (organização, delegação de responsabilidades, comando), bem como a maneira como as atividades (operações) são realizadas, também influenciam todo o processo produtivo do empreendimento. Por fim, os resultados (financeiros, informações e satisfação) obtidos ao final de um ciclo produtivo é que vão subsidiar, aperfeiçoar ou, até mesmo, inibir novas atividades. Lidar com essa complexidade de funções, tendo que observar também os fatores externos que afetam o setor agrícola, capacitações gerenciais, ausentes na maioria dos administradores rurais e, consequentemente, nas suas organizações. Uma das principais razões desta dificuldade é a falta de uma visão sistêmica do empreendimento rural (LOURENZANI *et al*, 2012).

Analisando essas características singulares da empresa rural, Andrade (2000), *apud* Faria *et al* (2010), observa que as mesmas isoladas ou em conjunto, para a administração rural, surtem efeito mais prejudicial do que benéfico, indicando que o empresário rural deve assumir ações administrativas eficazes, que atenuem e modifiquem os efeitos prejudiciais de cada uma delas.

2.3 Cafeicultura

De acordo com a Secretaria de Estado de Agricultura Pecuária e Abastecimento de Minas Gerais (2017), o Brasil é hoje líder mundial na produção de café, responsável por 35,9% da produção mundial; e Minas Gerais é o maior produtor nacional do grão, uma vez que o estado representa 56,4% da produção nacional. Herszkowicz (2008) considera ainda que além de maior produtor, o Brasil também é o maior exportador e segundo maior consumidor de café do mundo. De 1996 a 2007 a produção brasileira foi ampliada em 33%, passando de 27 milhões de sacas no período 1996/2000 a 36 milhões de sacas no período 2003/2007. Sendo que a produtividade média brasileira também cresceu de 12 para 17 sacas/hectare neste período.

Figueiró (2011) *apud* Barbosa *et al* (2013) destaca ainda que nas duas últimas décadas o café passou por três grandes revoluções, a primeira foi o surgimento do Vietnã como grande produtor, a segunda foi a ampliação do mercado de cafés especiais e a terceira o incremento de consumo dos países produtores.

Entretanto, analisando o processo de produção de café em si, dentro da porteira, vemos que “o fornecimento de nutrientes, através da adubação e calagem, é muito importante para o sucesso da cafeicultura, pois as lavouras atuais de café, em sua quase totalidade, encontram-se implantadas em solos naturalmente pobres[...]” (MATIELLO *et al*, 2008, p. 4).

Já Alixandre (2008) destaca que ao implantar uma lavoura, deve-se atentar para escolha do sistema de produção, observando o espaçamento da lavoura, a forma de condução das plantas, a variedade a ser implantada, a escolha ideal das mudas, preparo da área, adubação das covas e época de plantio. E depois de implantada devem ser feitas adubações de cobertura, as quais seguem definições de acordo com a fertilidade do solo e devem ser divididas em calagem, gessagem e em três etapas de adubação. Também deve-se observar o manejo do mato, desbrotas e manejo integrado de pragas e doenças.

Zambolim *et al* (2008) descreve ainda, que para proteger o cafeeiro da ferrugem, que é uma das principais doenças da cultura, adotam a pulverização preventiva com fungicidas cúpricos e também pode-se optar pelo uso de fungicidas sistêmicos, que podem ser formulados com inseticidas ou separadamente, e são aplicados via solo. Ainda Zambolim *et al* (2008) considera que o manejo de doenças do cafeeiro deve ser integrado, observando a escolha de variedades resistentes, o espaçamento adotado na implantação da lavoura, de forma a não favorecer as doenças, as formas de “escape” para se evitar as doenças e por fim os tratamentos de proteção e controle das doenças.

Guimarães *et al* (1999) considera também que na cultura de café arábica é normal ter em um ano uma produtividade elevada e no ano seguinte uma produtividade baixa, o que caracteriza a bienalidade do cafeeiro.

2.4 Consultoria agrícola

A “consultoria empresarial é um processo interativo de um agente de mudanças externo à empresa, o qual assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e profissionais da referida empresa nas tomadas de decisões [...]” (OLIVEIRA, 2011, p.4).

Já Belfort (2004), diz que o consultor é um agente externo que leva sua “visão de fora” e suas vivências para empresa. Suas principais atividades são o processo interativo, que é o conjunto estruturado de atividades sequenciais que desenvolvem ações recíprocas, lógicas e evolutivas, visando atender, preferencialmente, suplantando as expectativas e necessidades dos clientes.

O agente de mudanças externo é o profissional capaz de desenvolver comportamentos, atitudes e processos que possibilitem à empresa transacionar, proativa e interativamente, com os mais diversos fatores do ambiente empresarial, tendo a responsabilidade de auxiliar as pessoas, direcionando-as no desenvolvimento de metodologias, técnicas e processos que determinem a sustentação para os que os gestores das empresas tomem suas decisões com qualidade, de acordo com a proposta de processo decisório, que tem as seguintes partes: o dado, o tratamento, a informação, a alternativa, o recurso e o resultado. (BELFORT 2004).

Peixoto (2014) explica que o Brasil conta com programas oficiais de Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) desde os anos 1960, buscando levar informações agrícolas aos produtores rurais. Porém, desde sua criação o programa passou por diversos desafios, mudanças de governo e possivelmente até desinteresse dos mesmos em levar os serviços aos agricultores. Tudo isso faz com que os serviços sejam insuficientes ou inexistentes para a grande maioria dos agricultores familiares, que não dependem apenas de acesso a crédito para aquisição de insumos, para investimento em benfeitorias e equipamentos e para comercialização, mas

também de acesso a conhecimento sobre como implementar as inovações tecnológicas e como gerir suas atividades.

Alves e Souza (2014) por sua vez entendem que a difusão de tecnologia por parte das agências de extensão rural, como é o caso da ATER, tem papel fundamental tanto no crescimento da produção brasileira como na sua dispersão. Informa ainda o autor que esta agência beneficiou 500 mil estabelecimentos e deixou à margem 3,9 milhões de outros no país. Isso caracteriza um problema muito sério de difusão de tecnologia e também para a sociedade brasileira, ou seja, a tecnologia alcançou uma minoria de estabelecimentos e contribuiu para que eles fossem responsáveis por grande parte da produção nacional, porém marginalizou a grande maioria com prejuízos e consequências decorrentes.

A solução agrícola do problema de pobreza implica necessariamente no aumento do valor da produção de cada estabelecimento, aumento esse muito dependente da tecnologia, portanto, de sua difusão para os que ficaram à margem desta modernização. (ALVES E SOUZA 2014).

Peixoto (2014) considera que os agentes de extensão do setor público muitas vezes são generalistas, enquanto as atividades de extensão privadas frequentemente fornecem informação especializada, mais demandada por produtores rurais que buscam modernização e integração às cadeias produtivas. Assim, a extensão e assistência comercial estão se tornando mais comum uma vez que ela dá suporte aos interesses comerciais de fornecedores de insumos e compradores de produção que requerem ou se beneficiam do provimento de serviços de extensão sólidos para atender à administração e produção agrícola.

Nesse contexto, a informação agrícola transforma-se numa fonte maior de vantagens competitivas estratégicas para o setor privado, crescentemente integrado por organizações não governamentais (ONGs), indústrias de insumos, máquinas e equipamentos agrícolas, revendas agropecuárias, profissionais liberais ou suas empresas de assistência técnica, agroindústrias e atacadistas que distribuem sua produção. As organizações públicas de pesquisa e extensão foram lentas em perceber que estavam sendo crescentemente deslocadas pelo setor privado e que necessitavam identificar uma nova missão que poderia justificar a continuação de investimentos de fundos públicos. (PEIXOTO, 2014).

Oliveira (2011), diz ainda que o consultor externo, apesar de ficar menos tempo na empresa-cliente, não ter poder formal na mesma e menos conhecimento dos seus aspectos informais, tem maior condição de fazer uma consultoria eficaz, devido a experiência em outras atuações, a maior aceitação dos níveis superiores da administração e por sua imparcialidade nos grupos informais da empresa.

Ban (2000) *apud* Peixoto (2014) ponderou ainda que as fontes dos recursos para financiamento de organizações da extensão podem ser:

- 1) Governo mediante imposto pago por contribuintes.
- 2) Governo mediante cobrança de taxas sobre determinados produtos agrícolas.
- 3) Companhia comercial que vende insumos aos produtores rurais e/ou que compra seus produtos e que, em seu relacionamento com seus clientes, igualmente usa a extensão.
- 4) Associação de produtores rurais que paga os serviços de extensão com fundos arrecadados pela cobrança de suas taxas de mensalidade.

- 5) Associação de produtores rurais que é subvencionada pelo governo.
- 6) ONG financiada por doações de dentro ou fora do País e/ou por companhias comerciais para finalidades de responsabilidade social.
- 7) ONG financiada por subsídios ou por contratos com o governo (nacional ou um patrocinador governamental).
- 8) Empresa de consultoria que cobra uma taxa dos produtores rurais, que são seus clientes.
- 9) Empresa de publicação que vende jornais agrícolas ou outras publicações aos produtores rurais.
- 10) Combinações diferentes das acima.

Entretanto, apesar da importância do consultor agrícola, Peixoto (2014, p.894) diz que,

“O processo de transferência de informação entre produtores rurais caracteriza-se tradicionalmente por uma troca de informação cooperativa, livre e interpessoal. Os produtores obtêm a maior parte das informações de fontes variadas: família, amigos, produtores vizinhos, grupos informais de produtores [...]”.

3. Método de Pesquisa

O estudo foi realizado no Córrego Cachoeirão, Zona Rural do Município de Simonésia – MG. De acordo com IBGE (2010) o córrego Cachoeirão faz fronteira com os Córregos Água Limpa, São Vicente, Champão, Escadinha e com o município de Santana do Manhuaçu – MG.

A pesquisa é do tipo descritiva, “as pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis.” (GIL, 2008, p.28). E foi realizada de acordo com um levantamento de campo, que segundo Gil (2008) o levantamento de campo se caracteriza pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer.

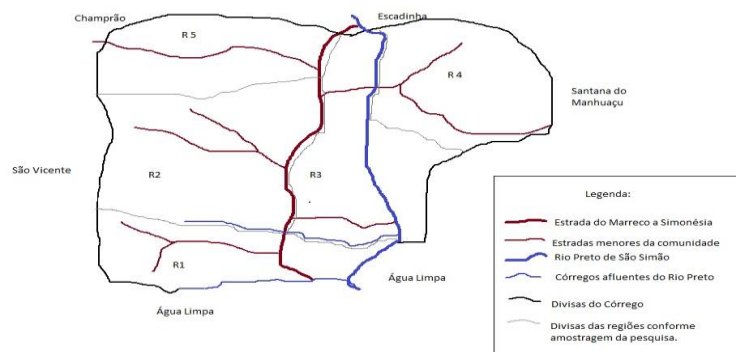
A amostragem foi realizada por acessibilidade, sendo que de acordo com a figura 1, o córrego foi dividido em 5 regiões, região 1(R1), região 2 (R2), região 3 (R3), região 4 (R4) e região 5 (R5); foram contadas as casas de cada região e aplicados questionários aleatoriamente, seguindo arredondamento, a 30% das casas, sendo aplicado 1 questionário por casa ao titular da propriedade. O Cachoeirão tem, de acordo com a contagem da pesquisa, 95 casas habitadas, foram aplicados 29 questionários, de acordo com a seguinte distribuição:

- R1: 21 casas habitadas, 6 questionários;
- R2: 19 casas habitadas, 6 questionários;
- R3: 20 casas habitadas, 6 questionários;
- R4: 24 casas habitadas, 7 questionários;
- R5: 12 casas habitadas, 4 questionários;

Adotou-se o questionário aplicado, validado no mesmo córrego, ou seja, aplicado uma vez a pessoas diferentes para verificar se ele responderia aos objetivos e depois aos entrevistados entre os dias 24 de outubro e 04 de novembro de 2017. De acordo com Gil (2008), o questionário aplicado é caracterizado quando as questões são formuladas oralmente pelo pesquisador, seguindo uma entrevista ou formulários. Ainda de acordo com Gil (2008), os questionários por

escrito podem excluir as pessoas que não sabem ler e impede o auxílio ao informante quando este não entende as perguntas; o que neste caso dificultaria a pesquisa.

FIGURA 1: Croqui, divisão do Córrego Cachoeirão em regiões.



Fonte: Adaptado Mapa Municipal Estatístico, IBGE 2010.

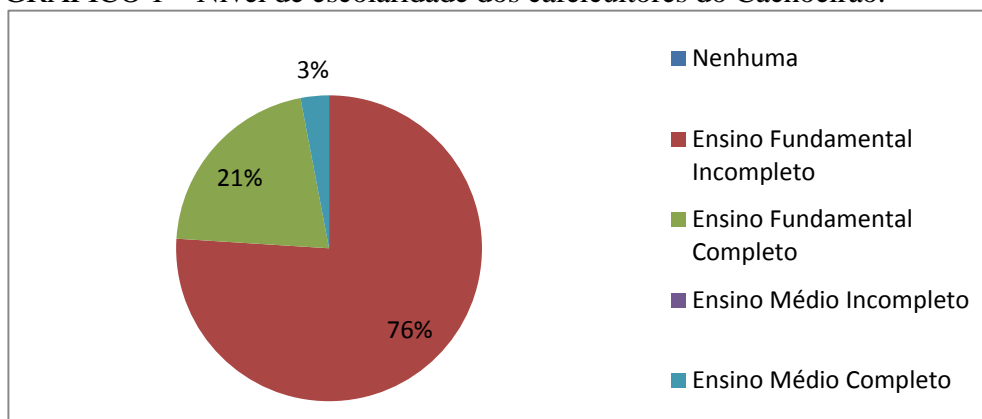
4. Análise dos Resultados

De acordo com o estudo, 34,5% dos responsáveis pelas propriedades do Córrego do Cachoeirão têm entre 25 e 40 anos de idade; 20,7% têm entre 40 e 55 anos; e 44,8% têm mais de 55 anos. Sendo que 93% são homens e 7% mulheres. E 89,7% dos responsáveis são casados ou amasiados e 10,3% são viúvos (as).

Quanto a escolaridade, o gráfico 1 mostra que 76% não concluíram o Ensino Fundamental, 21% concluíram o Ensino Fundamental e apenas 3% concluíram o Ensino médio.

Em relação a propriedade das empresas rurais, 86,2% dos responsáveis são donos, proprietários da terra; 10,4% são herdeiros/comodatários, responsáveis pelas decisões, mas ainda não têm a posse da empresa; e apenas 3,4% tem alguma sociedade na posse e/ou produção da empresa. (DADOS DA PESQUISA).

GRÁFICO 1 – Nível de escolaridade dos cafeicultores do Cachoeirão.



Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto às fontes de renda das famílias, 41,4% dos entrevistados tem a cafeicultura como única fonte de renda da família; 34,5% recebem aposentadoria ou pensão; 20,7% têm membros da

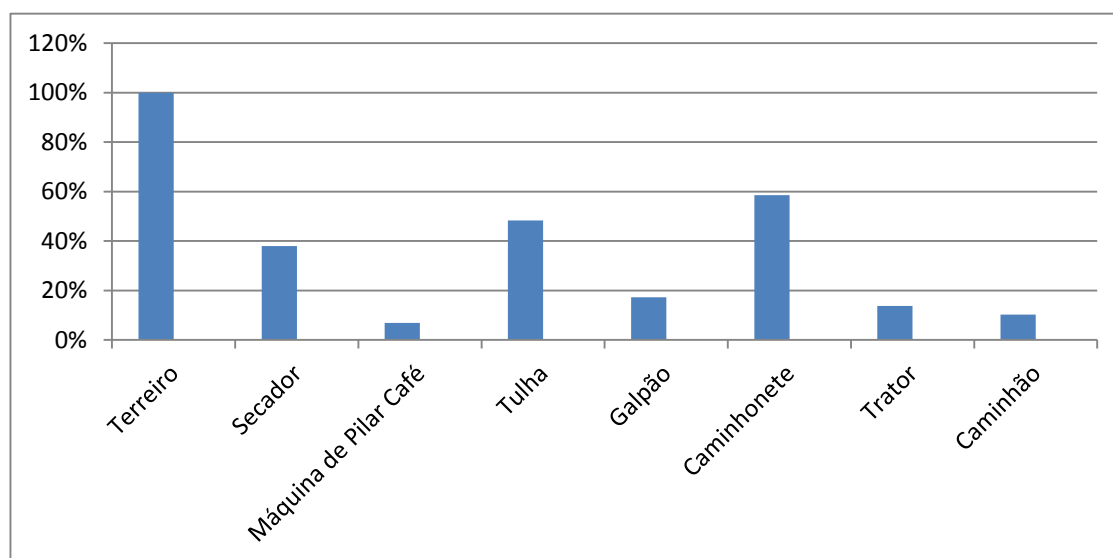
família empregados fora da propriedade; e apenas 3,4% tem empreendimentos caracterizando negócios além da cafeicultura. Entretanto, todas as famílias que tem outras fontes de renda, veem a renda principal como sendo a da cafeicultura. (DADOS DA PESQUISA).

No que diz respeito à mão de obra demandada na propriedade, 80% dos membros das famílias entrevistadas trabalham constantemente nas lavouras, sendo que para completa execução das atividades, 10,3% dos entrevistados contam apenas com a ajuda da família; 31% trabalham com a família e precisam ocasionalmente de mão de obra externa, geralmente, apenas para colheita do café; 31% tem a maior parte dos serviços realizados por parceiros agrícolas, os chamados meeiros; 20,7% tem a ajuda da família e contam com meeiros ou colaboradores fixos; e, apenas, 7% tem a maior parte das atividades realizadas por funcionários. (DADOS DA PESQUISA).

Em relação a máquinas, veículos, equipamentos e benfeitorias para trabalho, beneficiamento, armazenagem do café e etc., conforme mostra o gráfico 2, 100% dos entrevistados têm terreiro para secar café; 37,9% têm secador de café; 6,9% têm máquina para pilar café; 48,3% têm tulha para armazenar café; 17,2% têm galpão para instalação de máquinas, armazenagem de insumos e de café; 58,6% têm caminhonetes para transporte; 13,8% têm trator; e 10,3% têm caminhão. (DADOS DA PESQUISA).

Em relação ao tamanho, dividimos as propriedades em propriedades com até 5 hectares (ha) de café, entre 6 e 15ha de café, entre 16 e 30ha de café e mais de 30ha de café, e constatou-se que 20,7% dos entrevistados tem até 5ha de café; 72,4% tem entre 5 e 16ha; e 6,9% tem entre 16 e 30ha. (DADOS DA PESQUISA).

GRÁFICO 2 – Máquinas, veículos e benfeitorias.



Fonte: Dados da pesquisa.

Quanto a adensamento das lavouras, tratamento padrão e frequência de podas para renovação do cafezal, constatou-se, que 41,4% dos entrevistados têm menos de 3000 plantas/ha; 48,3% têm entre 3001 e 4000 plantas/ha; e 10,3% têm entre 4001 e 5000 plantas/ha. 41,4% adotam como tratamento padrão calagem, adubação e aplicação de defensivos via solo; e 58,6% fazem calagem, adubação, aplicam defensivos via solo e pulverizam as lavouras. Constatou-se também que 31% dos entrevistados só fazem podas quando as lavouras ficam improdutivas; 58,6%

procuram sempre renovar uma área e plantar mais um pouco; e 10,3% renovam sempre, mas não plantam mais café em áreas novas. (DADOS DA PESQUISA).

Constatou-se ainda que a produtividade média das lavouras, analisando a média das duas últimas safras para ponderar a bi anuidade, varia de 20 a 55 sacas de café por hectare (sc/ha), sendo que 20,6% dos entrevistados produz média de 20 sc/ha; 31% produz média de 25 sc/ha; 10,3% produz média de 30 sc/ha; 24,1% produz média de 40 sc/ha; 3,4% produz média de 45 sc/ha; e 10,3% produz média de 55 sc/há. (DADOS DA PESQUISA).

Analisando a frequência de participação em eventos, palestra e feiras de agronegócio, para capacitação e conhecimento de novas tecnologias, viu-se que, 44,8% dos entrevistados nunca participaram de nenhum evento; 41,4% participam menos de uma vez por ano; e 13,8% participam de 1 a 4 vezes por ano de algum evento para capacitação. (DADOS DA PESQUISA).

Em relação a formas de organização e controle da propriedade, 82,8% dos entrevistados não faz nenhum tipo de anotação ou registro; e 17,2% fazem registros constantes. Quanto aos registros, 100% dos que fazem anotações, discriminam os dados e despesas com a colheita do café; 100% registram as despesas com insumos; 80% registram as movimentações financeiras da empresa rural; 40% discriminam todas as despesas com mão de obra; e 40% registram todas as receitas da propriedade. (DADOS DA PESQUISA).

Já em relação ao domínio do custo de produção e margem de lucro deixada pelo negócio, 51,7% dos entrevistados não domina nem o custo de produção e nem a margem de lucro obtida; e 48,3% dizem saber seu custo de produção e margem de lucro. Entre os que dizem dominar a margem de lucro, 14,3% dos entrevistados diz ter lucro variável de 15 a 20% da receita, dependendo do ano; 21,4% atribui ter margem de 20% de lucro sobre a receita obtida; 42,9% afirma ter margem de lucro de 30%; e 10,3% dos entrevistados diz ter margem de 40% de lucro. Entretanto, dos entrevistados que dizem dominar o custo de produção e saber qual é a margem de lucro obtida com o negócio, 64,3% não faz nenhum tipo de anotação ou registro para controle de custos e receitas da atividade. A tabela 1 cruza as informações entre a margem de lucro declarada e os registros feitos para controle de custos e receitas. (DADOS DA PESQUISA).

TABELA 1 – Registro de informações x margem de lucro declarada

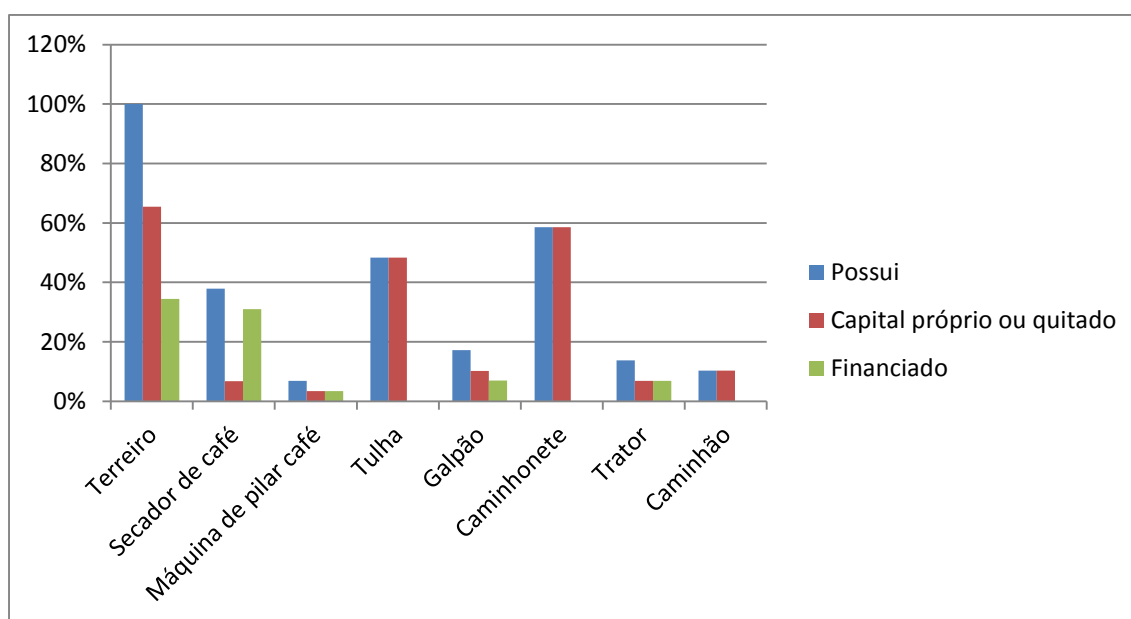
Informações registradas	Margem de lucro declarada				
	Não domina	15 a 20%	20%	30%	40%
Receitas	-	100%	-	-	-
Mão de obra	-	100%	-	-	-
Dados da colheita	-	100%	-	50%	-
Despesas com insumos	-	100%	-	50%	-
Financeiro	-	100%	-	50%	-

Fonte: Dados da pesquisa.

Analisando a tabela 1, percebe-se que os entrevistados que declararam não conhecer sua margem de lucro não fazem nenhum tipo de registro ou anotação. Os que declararam ter margem de 15 a 20% de lucro registram as receitas, despesas com mão de obra, dados relativos a colheita do café, despesas com insumos, e movimentações financeiras. Os que declararam ter margem de 20% de lucro não fazem nenhum tipo de registro. Entre os que declararam ter lucro de 30% das receitas, 50% registram dados relativos a colheita, 50% registram as despesas com insumos, 50% registram os movimentos financeiros e ninguém faz registros relativos a receitas e mão de obra. E os que declararam ter margem de 40% de lucro também não fazem nenhum tipo de registro ou anotação. (DADOS DA PESQUISA).

Em relação a empréstimos e financiamentos bancários, 75,8% dos entrevistados tem algum tipo de empréstimo ou financiamento. Sendo que terreiro de cimento é o que mais foi financiado através de bancos, 34,5% dos entrevistados o financiaram; depois vem o secador de café com 31%; empréstimo para renovação de lavoura, com 10,3%; galpão com 7%; trator com 6,8%; e máquina de pilar café com 3,4%. O gráfico 3 compara o percentual de máquinas, veículos e benfeitorias declaradas com o financiado. (DADOS DA PESQUISA).

GRÁFICO 3 – Máquinas, veículos e benfeitorias (capital próprio x financiadas)



Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação a tomadas de decisão sobre tratamento da lavoura e investimentos, todos os entrevistados disseram tomar decisões compartilhadas com a família e/ou os demais envolvidos diretamente na empresa rural. Entretanto, 51,7% declarou que procura aconselhamentos e influências junto a produtores maiores e/ou mais tecnicizados que eles; 34,5% declarou ser influenciados pela família ou por amigos do ramo nas tomadas de decisão; 24,1% são influenciados pelos fornecedores de insumos; e 6,9% declararam ser influenciados pelos consultores agrícolas. (DADOS DA PESQUISA).

Quanto a consultoria agrícola, 6,9% dos entrevistados recebe consultoria regularmente, de origem particular; 48,3% dos entrevistados considera que recebe consultoria ocasional, quando tem algum caso de doença na lavoura ou na hora de decidir o tratamento do ano agrícola, essa consultoria ocasional é recebida através dos fornecedores de insumos; 3,4% dos entrevistados

declarou que já recebeu consultoria agrícola de origem privada e não recebe mais. E 41,4% dos entrevistados alega que não recebe nenhum tipo de consultoria. Entre os entrevistados, ninguém recebe consultoria de origem pública, nem através de associações, cooperativa ou mesmo de sindicatos. (DADOS DA PESQUISA).

Tabela 01 – Nível de recebimento de Consultoria

	Nível de recebimento de consultoria			
	Recebem frequentemente	Recebem ocasionalmente	Já receberam	Não recebem
Porcentagem de entrevistados	6,9%	48,3%	3,4%	41,4%

Fonte: Dados da Pesquisa

Separando os entrevistados em grupos, vemos que:

- Entre os que não recebem nenhum tipo de consultoria, 75% alegam que o custo de se contratar uma consultoria privada é alto e 25% acham que não tem necessidade de receber consultoria, pois entendem suficientemente do negócio;
- Os que já receberam consultoria e não recebem mais, declararam que perceberam benefícios no serviço privado, principalmente em relação a orientações técnicas, mas que os resultados não justificavam o custo;
- Entre os que recebem consultoria ocasional através de fornecedores de insumos, 21,4% declararam que julgam desnecessário contratar uma consultoria privada, parte por receber as orientações necessárias junto aos fornecedores de insumos e parte acredita que domina suficientemente o negócio; 35,7% julga que o custo de uma consultoria privada é alto; e 42,9% consideram importante o serviço, mas que têm outras prioridades. Entretanto, questionados quanto ao nível de confiança e aceitação das orientações dos consultores que os atendem, todos declararam confiar no consultor, sendo que 64,3% não seguem todas as recomendações feitas por ele; e 35,7% disseram que os insumos da empresa representada por este são caros.
- Já os entrevistados que contratam consultoria privada disseram que optaram por contratar o serviço de consultoria devido ao consultor privado ser imparcial em relação a marcas de insumos, ser comprometido com o resultado do cliente e fazer visitas e atendimentos com adequada frequência, possibilitar maior confiança nas recomendações e ser um serviço relativamente barato em vista dos resultados entregados. Questionados quanto aos benefícios percebidos com o trabalho, os entrevistados declararam ter tido aumento na produção, economia no custo total de produção e principalmente que aprenderam mais sobre o negócio devido a interação com o consultor.

A tabela 2 compara o tamanho das propriedades, adensamento adotados, tratamento padrão adotados, padrão de registro de informações, participação em eventos para capacitação e os resultados obtidos entre os grupos de entrevistados que recebe consultoria regularmente, que recebem consultoria ocasional, que já receberam consultoria agrícola e os que não recebem consultoria.

TABELA 2 – Comparação dos resultados entre os níveis de consultoria recebidos pelos produtores.

	Nível de recebimento de consultoria			
	Recebem frequentemente	Recebem ocasionalmente	Já receberam	Não recebem
Porcentagem de entrevistados	6,9%	48,3%	3,4%	41,4%
Quantidade média de café em há	27ha	6,35ha	12,5ha	9,65ha
Adensamento médio adotado	3450 plantas/há	3800 plantas/há	4000 plantas/há	2900 plantas/há
Frequência de renovação	Renovam e plantam mais.	57,1% renovam e plantam mais 21,4% renova qdo improdutivo 21,4% renova e não planta mais.	Renovam e plantam mais.	50% renovam quando estão improdutivas; e 50% sempre <u>renova</u> e planta mais
Tratamento padrão	Calagem, adubação, aplicação de defensivo via solo e pulverizam.	57,2% calagem, adubação, trat. Via solo e pulverização; 42,8% Faz os três primeiros e não pulveriza.	Calagem, adubação, aplicação de defensivo via solo e pulverizam.	50% calagem, adubação, trat. Via solo e pulverização; 50% Faz os três primeiros e não pulveriza.
Participação em eventos	50% de 1 a 4 vezes por ano; 50% menos de 1 vez por ano.	21,4% de 1 a 4 vezes por ano; 35,7% menos de 1 vez por ano; 42,9% nunca participam.	Menos de 1 vez por ano.	21,4% menos de 1 vez por ano; 78,6% nunca participam
Registro de informações	Fazem	21,4% fazem	Não fazem	Não fazem
Produtividade média	42,5 sacas/há	38,6 sacas/há	32 sacas/há	23 sacas/há
Margem de lucro média declarada	15 a 20%	26,70%	-	40%

Fonte: Dados da pesquisa

4. Conclusões

O objetivo deste estudo foi levantar a demanda por consultoria agrícola no Córrego Cachoeirão, em Simonésia – MG. Através da análise dos resultados é possível concluir que existe pouca demanda, porém os cafeicultores do ambiente têm necessidade do serviço. Apesar de uma parte significativa dos entrevistados (10%) ter declarado que não precisa de nenhum tipo de consultoria, a diferença dos resultados obtidos pelo grupo que não recebe nenhum tipo de consultoria, dos que já receberam, e ainda dos que recebem ocasional ou regularmente, mostra que a presença do consultor na empresa rural eleva a produtividade e o nível de organização das atividades desenvolvidas pelos cafeicultores.

Analisando os extremos, observamos que o grupo que não recebe consultoria (41,4% dos entrevistados) atinge produtividade média de 23 sc/ha, enquanto os que recebem consultoria regular (6,9% dos entrevistados) produzem a uma média de 42,5 sc/ha, ou seja, quem não recebe o serviço, atinge apenas 54% da produtividade de quem o recebe regularmente. Isso confirma a visão de Alves e Souza (2014) de que a tecnologia beneficiou apenas uma pequena parte dos estabelecimentos agrícolas no país o que pode constituir-se num fator de desequilíbrio da produtividade em particular e até de desequilíbrio social, uma vez que reduz os ganhos dos cafeicultores do ambiente pesquisado.

O resultado obtido pelo grupo que recebe consultoria ocasional, apesar de também ser menor que o do grupo que contrata o serviço, atingindo 90,8% da produtividade dele, mostra que mesmo o serviço irregular, oferecido geralmente como ferramenta para venda de insumos aos produtores, trás resultado. A produção deste grupo atingiu uma média de 38,6 sc/há, resultado significativamente maior que a do primeiro grupo, que não recebeu nenhuma consultoria, que é de 23 sc/ha.

Outra visão confirmada no trabalho é a de Peixoto (2014), de que a extensão e assistência comercial estão se tornando mais comum e os serviços públicos equivalentes menos demandados, pois todos os produtores que recebem consultoria é por meio comercial, 6,9% dos entrevistados contrata o serviço e 48,3% o recebem por meio de fornecedores de insumos. O

que também é um sinal preocupante, pois revela ineficácia das políticas públicas de extensão rural que não atingiram aos grupos pesquisados. Também é preocupante o fato de não haver nenhuma organização dos produtores por meio de cooperativas, associações e nem mesmo sindicato.

Outro fator crítico observado no estudo é o nível de organização e controle gerencial dos entrevistados, pois 82,7% deles não faz nenhum tipo de escrituração ou registro de informações, sendo que 51,7% declararam que não dominam o custo de produção e nem a margem de lucro obtida com o negócio; 31% diz saber o custo de produção e declararam suas margens de lucro sem nenhum gerenciamento de receitas e custos. E as maiores margens de lucro declaradas estão entre os produtores que não fazem gerenciamento e tem a menor produtividade. Entende-se que parte deste equívoco quanto ao lucro obtido, se dá pela não contabilização da mão de obra da família, sendo considerado como despesa, por esse grupo, apenas o que é gasto com compra de insumos e mão de obra externa.

Essa deficiência gerencial percebida e também a dificuldade significativa em aceitar o serviço de consultoria agrícola, porque entre os que não recebem o serviço, 75% alegam que não contratam por causa do custo e os que pagam o serviço dizem que o custo é baixo em vista dos resultados, e estes têm a produção significativamente maior. Enfim, essas duas carências, provavelmente estão ligadas ao baixo nível de formação dos responsáveis pelas empresas rurais (76% não concluiu o ensino fundamental) e talvez exista também uma resistência natural em aceitar informações e influências vindas de fora, devido a tradição exposta por (Peixoto, 2014, p.894) de transmitir informações entre produtores e familiares, uma vez que todos os entrevistados declararam partilhar as tomadas de decisão e que buscam influências junto a amigos, familiares e cafeicultores mais qualificados, podendo haver até certo preconceito, com as influências externas, pois apesar das limitações, esses produtores vêm se mantendo no ramo e contribuindo com a economia de uma forma geral.

Em relação a limitações da pesquisa, a mesma foi realizada em uma comunidade pequena, sem informações oficiais sobre o número real de empreendimentos rurais existentes, o que dificulta a determinação ideal de uma amostra a ser estudada. Por isso 30% das casas habitadas foi um valor escolhido de forma não probabilística e por conveniência ou acessibilidade, dividindo-se o Córrego do Cachoeirão em microrregiões o que de alguma forma representa o universo analisado, pois o desenvolvimento da atividade guarda certa semelhança nas diversas propriedades rurais da região. Entretanto, pessoas que tem propriedade no referido córrego e moram em outras regiões não tiveram a oportunidade de participar da pesquisa devido às dificuldades próprias de acessibilidade.

Sugere-se que novos estudos sejam feitos na área, ampliando a região estudada, a fim de comprovar melhor a demanda e necessidade de consultoria na cafeicultura, uma vez que o trabalho revelou um desafio às empresas e profissionais autônomos que visam vender os serviços de consultoria agrícola, pois os cafeicultores que pagam pelo serviço são ligeiramente maiores do que os demais, demonstrando que quem quiser entrar nesse mercado terá que ajustar sua forma de trabalho para conseguir ser acessível aos produtores menores e vencer a resistência natural que eles tem em aceitar o serviço.

E por fim sugiro novos estudos em uma região maior para verificar melhor a ineficácia dos serviços públicos de ATER (Assistência Técnica e Extensão Rural); entender o motivo de

existir diversas linhas de financiamentos subsidiadas pelos governos e não existir serviços de assistência técnica e administrativa aos cafeicultores na mesma proporção; e verificar também a dificuldade de organização dos cafeicultores em associações e cooperativas. Uma vez que a organização entre produtores pode ser a melhor forma de proporcionar o acesso a um serviço de consultoria privado, voltado a atender as necessidades daqueles que não tem como contratar sozinhos os serviços de consultoria agrícola, que contribuem com cada empreendimento e também com a economia e sociedade em geral.

5. Referências

ALIXANDRE, F. T. Renovação das lavouras cafeeiras do Espírito Santo visando a sustentabilidade da atividade. In: Tomaz, M. A. et al. **Seminário para a Sustentabilidade da Cafeicultura**. Alegre: CCA-UFES, 2008. p. 57-66.

ALVES, E.; SOUZA, G. da S. Desafios da Agencia de Extensão Rural. In: Buainain, A. M.; Alves, E.; Silveira, J. M. da; Navarro, Z. **O mundo rural no Brasil do século 21 : a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília: Embrapa, 2014. p. 891-924. Disponível em: <<http://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/994073/o-mundo-rural-no-brasil-do-seculo-21-a-formacao-de-um-novo-padrao-agrario-e-agricola>>. Acesso em: 22 Abr. 2015.

ARRUDA, L. **Apostila de administração rural e economia rural**. 2013. Disponível em: <<http://www.ifcursos.com.br/Sistemas/admin/arquivos/14-29-36-apostiladeeconomiarural.pdf>>. Acesso em: 22 Abr. 2016

BARBOSA, L. M. de O.; BRANDÃO, R. K. da S.; SOUZA, F. R. Os impactos econômicos da cafeicultura no desenvolvimento do comércio no município de Lajinha/MG. **X Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Gestão e tecnologia para a competitividade**. 23. 24. 25 de Outubro de 2013. Disponível em: <<http://www.aedb.br/segt/arquivos/artigos13/29918237.pdf>>. Acesso em: 17 de Nov. 2015.

BELFORT, J. Consultoria empresarial: A função do consultor nas empresas. **Presença revista de educação, cultura e meio ambiente**. Maio. Nº 28, vol. VIII, 2004. Disponível em: <http://tupi.fisica.ufmg.br/michel/docs/Artigos_e_textos/Gestao/consultoria_empresarial.pdf>. Acesso em: 6 out. 2016.

BRASIL. IBGE. **Censo demográfico de Simonésia**, 2010. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br> Acesso em 20 de Agos. 2017.

BRASIL. IBGE. **Produção Agrícola Municipal – Lavoura Permanente**, 2012. Disponível em: <http://www.cidades.ibge.gov.br> Acesso em 20 Agos. 2017.

CHIAVENATO, Idalberto. Teoria Geral da Administração. – 6. Edição. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

ESTADO DE MINAS GERAIS, BRASIL. Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Subsecretaria do Agronegócio. **Café**, 2017. Disponível em: http://www.agricultura.mg.gov.br/images/Arq_Relatorios/Agricultura/2017/Jan/perfil_cafe_jan_2017.pdf Acesso em 25 out. 2017.

FARIA, D. C.; MONTOVANI, E.; MARQUES, S. M. A contabilidade rural no desenvolvimento do agronegócio. **Iniciação Científica**. Varginha – FACECA, v.1, n.8, p. 9-24, jan. / dez. 2010. Disponível em: <<http://www.faceca.br/revista/index.php/revista-01/article/download/113/pdf-13>>. Acesso em: 17 nov. 2015.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2008.

HERSZKOWICZ, N. Ameaças e Oportunidades para os cafés do Brasil. In: Tomaz, M. A. et al. **Seminário para a Sustentabilidade da Cafeicultura**. Alegre: CCA-UFES, 2008. p. 267-288.

LOURENZANI, W. L.; FILHO, H. M. de S.; Bãnkuti, F. I. **Gestão Da Empresa Rural – Uma Abordagem Sistêmica.**, 2012. Disponível em: <http://www.gepai.dep.ufscar.br>. Acesso em 01 de Out. 2017.

MARION, J. C. **Contabilidade rural: Contabilidade agrícola, contabilidade da pecuária, imposto de renda pessoa jurídica**. 7.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MATIELLO, J.B.; Garcia, A. W. R; Almeida, S. R. **Adubação racional na lavoura cafeeira**. Varginha: Gráfica Editora Bom Pastor, 2008.

MAXIMIANO, Antônio César A. **Teoria Geral da Administração**. – 4. Edição. São Paulo: Atlas S.A., 2004.

PEIXOTO, M. Mudanças e desafios da extensão rural no Brasil e no mundo. In: Buainain, A. M.; Alves, E.; Silveira, J. M. da; Navarro, Z. **O mundo rural no Brasil do século 21 : a formação de um novo padrão agrário e agrícola**. Brasília: Embrapa, 2014. p. 891-924. Disponível em: <<http://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/994073/o-mundo-rural-no-brasil-do-seculo-21-a-formacao-de-um-novo-padrao-agrario-e-agricola>>. Acesso em: 22 Abr. 2017.

ZAMBOLIM, L.; ZAMBOLIM, E. M.; JUNIOR, W. C. de J. Manejo integrado das doenças do cafeeiro. In: Tomaz, M. A. et al. **Seminário para a Sustentabilidade da Cafeicultura**. Alegre: CCA-UFES, 2008. p. 167-190.