



Análise sobre a motivação de produtores rurais para o exercício da atividade agrícola na região central do rio grande do sul

Larissa Buligon Brondani¹

Mario Fernando Mello²

Resumo: Hoje a atividade agrícola no Brasil é um dos pilares da economia, sendo que grande parte da responsabilidade se atribui à cultura da soja, que passa por grandes desenvolvimentos ao longo dos anos, em favor do crescimento e fortalecimento da economia brasileira, além da geração de renda e sustento para diversas famílias. No Rio Grande do Sul, encontram-se desde pequenos, médios a grandes agricultores, e nem todos possuem o conhecimento necessário para entender como podem ganhar mais vantagem competitiva com seu produto. Por essa razão, os objetivos deste estudo são: identificar e analisar quais são os aspectos que motivam os produtores e se eles possuem controle sobre todos os custos que envolvem uma safra, mostrando as vantagens que se tem ao mensurar os custos e, dessa forma, possuir as informações necessárias para as tomadas de decisão. O estudo foi realizado por meio de pesquisa bibliográfica e de um questionário aplicado com agricultores da Quarta Colônia, região central do Rio Grande do Sul. Como principais resultados, ficou evidenciado que o amor pela atividade agrícola, a realização profissional e a busca de lucro com a atividade, são fatores relevantes para a permanência no campo.

Palavras-chave: Produtores rurais; Motivação; Custos.

Analysis on the motivation of rural producers to exercise agricultural activities in the central region of rio grande do sul

Abstract: Today, agricultural activity in Brazil is one of the pillars of the economy, being in most part responsible the soybean cultivation, which has undergone major developments through the years in favor of growth and strengthening of the Brazilian economy, as well as income generation and support for many families. In Rio Grande do Sul we find small, medium and large farmers, and not everyone has the necessary knowledge to understand how they can gain more competitive advantages with their product. For this reason, the objectives of this study are: identify and analyze what are the aspects that motivate the producers and whether they have control over all costs that involve a harvest, showing how advantageous it is to control their costs, thereby having the information that they need for decision making. The study was conducted through

¹ Bacharelado em Administração pela AMF, Pós-graduanda em Produção de Grãos. brondanilarissa@gmail.com

² Doutor em Engenharia Agrícola. Mestre em Engenharia de Produção. Especialista em Finanças e Graduado em Engenharia Op.Mecânica e Ciências Contábeis. Professor Universitário de Graduação e Pós-Graduação nos cursos de Administração, Arquitetura, Engenharia de Produção e Engenharia Química. mariofernandomello@yahoo.com.br

bibliographical research and a questionnaire applied to farmers in the Quarta Colônia, central region of Rio Grande do Sul. activity, are relevant factors for staying in the countryside.

Keywords: Rural Producers; Motivation; Costs.

Análisis sobre la motivación de los productores rurales para ejercer actividades agrícolas en la región central de rio grande do sul

Resumen: Hoy, la actividad agrícola en Brasil es uno de los pilares de la economía, y gran parte de la responsabilidad se atribuye al cultivo de la soja, que ha experimentado importantes desarrollos a lo largo de los años, a favor del crecimiento y fortalecimiento de la economía brasileña. , además de la generación de ingresos y sustento para varias familias. En Rio Grande do Sul, hay de pequeños, medianos y grandes agricultores, y no todos tienen el conocimiento necesario para entender cómo pueden ganar más ventaja competitiva con su producto. Por ello, los objetivos de este estudio son: identificar y analizar cuáles son los aspectos que motivan a los productores y si tienen control sobre todos los costos que implica una cosecha, mostrando las ventajas de medir costos y, así, poseer la información necesaria para Toma de decisiones. El estudio se realizó mediante una investigación bibliográfica y un cuestionario aplicado a los agricultores de la Quarta Colonia, región central de Rio Grande do Sul. La actividad son factores relevantes para la permanencia en el campo.

Palabras claves: Agricultores; Motivación; Costos.

1. Introdução

Uma propriedade rural é envolvida por diversas operações, tornando a atividade agrícola complexa e relevante. A agricultura deve ser estudada a partir de uma visão sistêmica e multidisciplinar, uma vez que são muitas variáveis para tornar a atividade rentável e atrativa.

A qualidade do desempenho e a capacidade produtiva dos trabalhadores estão atrelados ao grau de motivação que cada um possui, independentemente do trabalho que realizam, precisam ser partes vivas dos seus projetos. Para que uma pessoa se sinta motivada, só depende da força de seus motivos para alcançar os seus objetivos e satisfazer as suas necessidades. Bergamini (2018) afirma que a pessoa intrinsecamente motivada se autolidera, sem necessidade que algo fora dela a dirija. Seria possível, então, afirmar que, estando intrinsecamente motivada, a pessoa é a líder de si mesma.

De acordo com Mello (2019) o contexto atual de globalização na maioria das atividades produtivas deixa uma sensação de que os mercados agrícolas e de agronegócios mundiais se abrirão cada vez mais para os países produtores como o Brasil. Neste contexto,

a pressão pelo aumento da produtividade e da lucratividade, faz com que as empresas rurais tenham que se adaptar o mais rápido possível, sob o risco de se inviabilizarem economicamente.

Dessa forma, surge o questionamento sobre quais aspectos motivam os produtores rurais e quais elementos os levaram a iniciar o trabalho no campo, bem como identificar se possuem algum controle sobre os custos incidentes em uma safra, visto que muitos deles não possuem as informações necessárias ou ainda não perceberam a falta que esse controle faz para a gestão das suas propriedades.

Para encontrar essas respostas, foi aplicado aos produtores rurais, um questionário, com a finalidade de compreender como eles visualizam a realidade das suas lavouras e como isso implica na sua motivação. Esses produtores rurais estão com suas propriedades, em uma região denominada Quarta Colônia, que fica localizada na região central do Estado do Rio Grande do Sul, e é composta por nove municípios. Dessa forma, o presente estudo busca fazer uma ligação entre administração rural e a motivação dos produtores rurais da cultura soja da quarta colônia e região. Este trabalho apresenta informações nas formas quantitativa e qualitativa, e a finalidade é contribuir com a atividade agrícola dos sojicultores, apresentando a eles as vantagens que algumas mudanças na gestão da atividade podem trazer para que produzam e cresçam cada vez mais.

Assim, o objetivo principal do estudo é identificar e analisar quais aspectos motivam o agricultor a permanecer no campo e na sua atividade produtiva. Como objetivos específicos o estudo quer: (i) identificar quais elementos levaram o produtor começar a trabalhar no campo; (ii) identificar se os produtores possuem controle sobre seus custos de produção, e; (iii) identificar os principais custos no processo da safra agrícola.

2. Desenvolvimento Teórico

Nesta seção são abordados os principais pontos que circundam o tema central desta pesquisa sobre motivação, apresentando também assuntos relevantes sobre o a produção de soja no Brasil e no Rio Grande do Sul – RS e sobre formação de custos.

2.1 A produção de soja no Brasil e no Rio Grande do Sul

A inclusão da soja na agricultura brasileira ocasionou uma verdadeira revolução no setor. De uma cultura inicialmente principiante, tornou-se, em um curto período de tempo, um dos principais produtos da exploração agrícola e da economia nacional.

O Brasil é o segundo maior produtor, processador mundial da soja em grão do mundo e o segundo exportador mundial de soja, farelo e óleo (CONAB, 2019). Ainda, segundo a CONAB (2019), dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, informam que a área plantada no Rio Grande do Sul vem crescendo ano após ano, e comparando as safras de 2014 a 2018, tem-se um aumento de 14,4095% e na área colhida 13,327% de acréscimo. As variedades de sementes possuem capacidade de produção para mais de 200 sc/ha (sacas por hectare), porém, para chegar a essa produção máxima, é necessário que o clima colabore, bem como um manejo adequado do produtor rural.

Figura 1 – Área plantada no Rio Grande Do Sul de 2014 a 2018 – Soja

Variável - Área plantada (Hectares)				
Unidade da Federação - Rio Grande do Sul				
Produto das lavouras temporárias - Soja (em grão)				
Ano				
2014	2015	2016	2017	2018
4.990.042	5.263.899	5.464.084	5.541.860	5.709.084
Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal				

Fonte: CONAB, 2019.

Na Figura 1 estão demonstradas as áreas plantadas no período de 2014 a 2018. Dessa forma, é notória a importância que há na compreensão sobre a utilização dos insumos e o comportamento do produtor rural em manter um controle rigoroso dos custos e processos de cada safra, para que possa identificar lacunas de soluções para os principais fatores responsáveis pelas perdas nas atividades.

2.2 Custos de Produção

A finalidade de controlar os custos de produção é simplesmente atender a duas importantes tarefas: controle e decisão, conforme Maher (2001, p. 40), “uma das tarefas mais difíceis no cálculo das consequências de cursos de ação alternativos é estimar como custos (ou receitas ou ativos) diferirão em cada curso de ação.”.

Conforme Bruni (2008), os custos representam uma transição de um investimento que tem como destino final compor o produto que será incorporado ao estoque. Na agricultura, para produção da soja, os custos são os gastos com a preparação das terras, compra de insumos (sementes, adubos, fertilizantes), óleo diesel, pessoal, capacitações, manutenções e contratação de serviços que pode ser em qualquer parte do processo produtivo (preparação, plantação ou colheita), entre tantos outros.

Figura 2 - Custos operacionais de produção agrícola

Custos variáveis	Custeio	Insumos
		Operações
		Funcionários (safra)
	Pós-colheita	Consultoria / Assistência técnica
		Transporte
		Comercialização (classificação e beneficiamento)
		Armazenagem
		Impostos
	Financeiro	Seguros
		Juros de financiamento (custeio)
Custos fixos	Custo Anual de Recuperação do Patrimônio (CARP)	Juros de financiamento (máquinas e construções)
		Depreciações (máquinas e construções)
		Manutenções (máquinas e construções)
	Administrativo	Cantina
		Almoxarifado
		Escritório
		Funcionários (entressafra)
		Despesas administrativas
		Pró-labore (remuneração do(s) proprietário(s))

Fonte: Instituto Agro, 2018.

De acordo com o Instituto Agro (2018) os custos operacionais de produção agrícola podem ser classificados como demonstrados na Figura 2.

O custo com o passar do tempo ganhou objetivos amplos e definidos, os quais mostram sua grande importância na administração do negócio de qualquer área, especialmente na agricultura, em que os tempos entre a produção e venda fogem das ações

simples dos outros negócios, exigindo assim, técnicas elaboradas não só dos custos, mas também dos resultados econômicos do negócio (SANTOS et al., 2012, p. 34).

Os custos durante a safra (preparação do solo, plantio, manutenção, colheita) devem ser mensurados em planilha (ou através de anotações), pontuando todas as despesas diretas e indiretas da lavoura, para que haja um controle rigoroso sobre todos os seus gastos, criando um arquivo sobre todas as suas safras. Dessa forma, consegue-se acompanhar a evolução do negócio, as melhorias e o que ainda falta evoluir.

2.3 Principais aspectos sobre a motivação

Levando em consideração a complexidade de que se trata o tema, existem muitas teorias motivacionais, pois, cada indivíduo se sente motivado por alguma razão distinta. A motivação é o que nos move, conforme Meneghetti (2007, p. 405), do latim, “*motus actionis*” = movimento de ação. Como e onde vai o mover-se. O “porquê” da ação. A causa ou ação que ativa o resultado. A motivação é ativada a partir dos impasses de cada indivíduo, neste sentido, ninguém consegue motivar alguém, mas conhecendo as necessidades de cada um e quais os fatores satisfazem essas necessidades, pode-se dar as condições para manter essa pessoa motivada.

Quando se obtêm as informações necessárias para conseguir expor em dados concretos o que se precisa saber, sendo positivo ou negativo, torna-se mais fácil motivar-se por algo real, seja motivando para melhorar o que não está bom, como motivar para melhorar ainda mais o que já está bom. A motivação é como “uma força interna responsável pelo nível, direção e persistência do esforço despendido no trabalho” (SCHERMERHORN, 2007, p. 96).

Diante do que já foi abordado sobre os riscos e desafios que os produtores rurais devem aprender a lidar, é perceptível que a atividade agrícola pode apresentar diversas surpresas ao longo do caminho, sejam elas: proibição de algum herbicida muito utilizado, falta de chuva ou chuva em excesso em épocas que se necessitaria justamente o contrário ou até mesmo o valor da saca de soja inferior ao mínimo que precisaria para cobrir as suas despesas referente àquela safra, são alguns exemplos de acontecimentos que não se pode

controlar mas que atingem diretamente a motivação do produtor, pois, colocam em risco todo seu planejamento e até mesmo o lucro de uma safra.

Dessa forma, Bergamini (2018) destaca que é importante que se leve em consideração a existência das diferenças individuais e culturais entre as pessoas quando se fala em motivação. Esse diferencial não só pode afetar significativamente a interpretação de um desejo, mas também o entendimento da maneira particular como as pessoas agem na busca dos seus objetivos.

Cada pessoa é motivada por algo diferente, de maneiras distintas, pois existem diferenças individuais geradas pelas experiências ao longo da vida. A motivação gera um impulso, uma ação por fatores extrínsecos ao indivíduo, ou seja, ações influenciadas pelo ambiente externo. Sob a análise de Meneghetti (2013, p. 281):

A motivação está ligada às necessidades, definida como a carência de alguma “coisa” capaz de induzir o indivíduo a agir (colocar-se em movimento) para procurá-la; o homem, em outros termos, ativa-se colocando em ato um comportamento que considera capaz de satisfazer a necessidade mediante a conquista daquele bem ou daquela condição qual sente falta.

A motivação é instigada a partir da necessidade que o indivíduo possui sobre determinada coisa e a paixão que sente pelo que faz e almeja, dessa forma, se dedica para conquistar o que deseja, é necessário que se tenha amor pelo que faz, de acordo com Meneghetti (2008), “um líder deve amar o objeto que produz (...). O amor do líder pelo seu produto é uma atração (...). O amor que o líder tem pelo seu produto é uma distribuição de valores subjetivos” (MENEGHETTI, 2008, p. 70).

Assim, para amar mais o que faz e produz, o produtor não pode tratar a terra como um objeto, apenas utilizar-se dela e não sentir a troca de sensações que a natureza transmite. Conforme Meneghetti (2011, p.287), “saber interagir e poder mediar-se no interior da sua terra, mas não como faz o agricultor que é escravo da terra”. Deve-se ter uma interação inteligente, aprender a trabalhar a terra, pois ela oferece muito mais do que se possa imaginar, desde que se saiba interagir e geri-la.

As teorias utilizadas para dar embasamento teórico a este estudo são: teoria da fixação de objetivos, teoria das necessidades de Maslow, teoria das necessidades de

McClelland, teoria do estabelecimento dos objetivos e a pirâmide de Maslow por Meneghetti.

2.4 Teoria da Fixação de Objetivos

A teoria foi proposta por Edwin Locke em 1960 e sugere que quando se tem um objetivo específico traçado, que se pode quantificar, é possível à pessoa saber quando ela está dando o melhor de si. Por essa razão, o indivíduo desempenha melhor as suas funções e se esforça mais para chegar ao resultado. Essa teoria ainda evidencia que quanto maior for o objetivo traçado, mais atenção requer, bem como maior capacidade de solucionar problemas; por ser mais elevado o desprendimento de energia, conseqüentemente, também é maior a motivação para alcançar esse objetivo.

Além disso, um ponto importante para que seja alcançado o objetivo é o nível de comprometimento da pessoa com o que foi estabelecido, o quanto ela está disposta a trabalhar fisicamente e emocionalmente para que as metas se concretizem. É necessário acreditar que conseguirá atingir o objetivo proposto e agir para alcançá-lo com eficácia (RIBAS, 2011; BERGAMINI, 2018).

2.4.1 Teoria da Hierarquia das Necessidades – Abraham Maslow

Pioneiro no estudo sobre motivação, Abraham Maslow foi um psicólogo desenvolvedor da teoria das necessidades, na qual a baseou por meio dos tratamentos que realizava nos seus pacientes que apresentavam cinco diferentes tipos de necessidades, sendo elas: fisiológicas, relacionadas com o ser humano no sentido biológico (sede, fome, abrigo, sono...); de segurança, ou seja, para que o ser humano possa sentir-se seguro (emprego estável, plano de saúde, moradia); sociais, que significa manter relações humanas com harmonia (pertencer a um grupo, manter relações de amizade e afeto); estima, tanto internamente quanto externamente: é sentir-se digno, respeitado (status, reconhecimento); e, por fim, a autorrealização, a necessidade de aproveitar todo o potencial próprio para ser tudo aquilo que se pode ser, ou seja, crescimento e alcance do próprio potencial (ROBBINS, 2002; RIBAS, 2011).

2.4.2 Teoria das Necessidades de McClelland

Duas décadas após Abraham Maslow criar a teoria das necessidades, McClelland desenvolve sua teoria baseada em três necessidades motivacionais básicas que os seres humanos possuem e que uma delas será motivador principal: a necessidade de realização, poder e associação.

A realização tem como motivador dominante a busca pelo sucesso pessoal, onde as pessoas possuem maior probabilidade de assumir riscos e serem inquietas na busca das suas metas, de acordo com padrões. Buscam sempre desenvolver com mérito todos os objetivos, o que as tornam destaque no que fazem. Já a necessidade por poder pode fazer com que as pessoas queiram controlar e influenciar os demais, agindo de forma não natural para conquistar status e reconhecimento, buscando entrar em competições para mostrar que são os melhores. Enquanto que a associação é a necessidade de pertencimento a um grupo, possuir relações interpessoais colaborativas, o que faz essas pessoas estarem normalmente de acordo com a opinião do grupo e possuírem a necessidade de se sentirem queridas e aceitas pelos demais (CÂMARA E ANDALÉCIO, 2012; RIBAS 2011).

2.4.3 Teoria da Expectativa – Victor Vroom

Segundo Robbins (2002) a Teoria de Vroom explica que o interesse do indivíduo parte da combinação entre escolhas afetivas, vontade e a expectativa que cada um possui. Como consequência a motivação possui três dimensões:

- a) A expectativa, que julga que quanto mais esforço dispender, maior será seu desempenho e o que o indivíduo julga ser capaz de fazer após realizar um esforço;
- b) A Instrumentalidade, que significa que o sujeito acredita que, por cumprir a expectativa de desempenho, atinge o objetivo esperado e há uma recompensa por isso;
- c) A Valência, que é expressada através do grau de importância que o indivíduo dá para as recompensas que recebe. Ou seja, se o indivíduo tem uma meta

estabelecida, trabalhará para alcançá-la desempenhando o máximo de si para receber a recompensa do seu esforço ao final.

2.4.4 Pirâmide de Maslow por Meneghetti

Para Meneghetti (2013), a pirâmide de Maslow é apenas uma projeção social, que faz com que os indivíduos pensem e ajam em massa, deixando de lado suas razões individuais e quem realmente são. Não os instiga a se perguntarem quem são, ou, o que fazem, apenas condiciona-os dentro de um padrão. Entretanto, é amplamente utilizada como base nas teorias da administração.

Dessa forma, deve-se pensar em primeiro lugar na ação, no trabalho e na realização e, após isso, as relações de amizade com pessoas que representem vantagens para crescimento mútuo, relações de ganho para realização. Finalizando, deve estar o amor, que só pode ser realizado quando as bases estiverem alicerçadas e o indivíduo tiver encontrado a si mesmo (internamente e externamente).

3. Metodologia

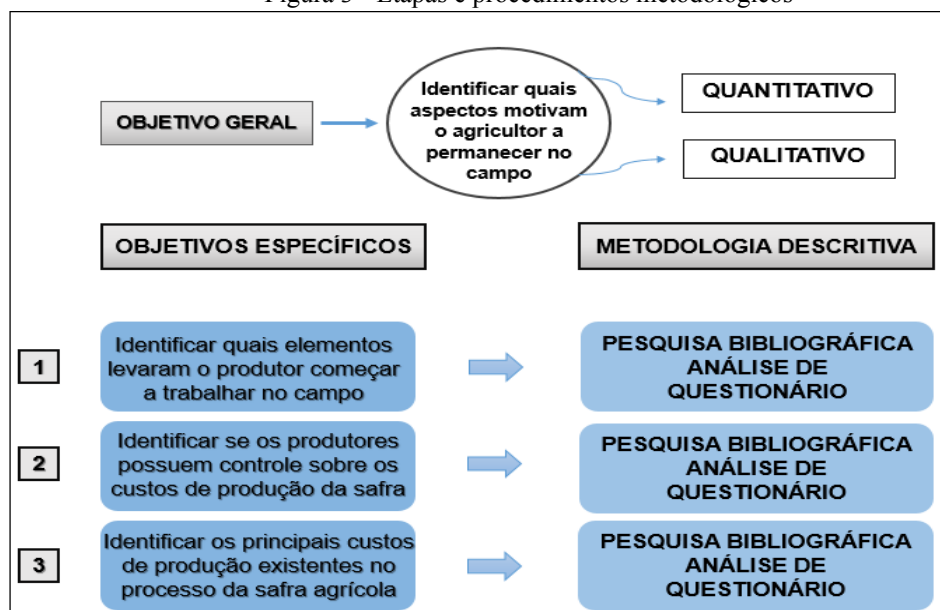
Esta seção apresenta os procedimentos metodológicos que foram utilizados para a realização deste estudo a fim de obter respostas ao problema proposto.

Os dados coletados foram analisados sob abordagens qualitativas e quantitativas, para garantir sua veracidade. Segundo Ramos e Busnello (2003), a pesquisa qualitativa aprofunda-se no mundo dos significados das ações e relações humanas, um lado não perceptível e não captável em equações, médias e estatísticas. Já a pesquisa quantitativa, são utilizadas quando os dados coletados podem ser mensurados em números, classificados e analisados, utilizando-se de técnicas estatísticas.

Quanto à natureza, o presente estudo é caracterizado por ser uma pesquisa aplicada e voltada à busca de conhecimentos relacionados a uma situação específica, verificável e real (GIL, 2010).

Com relação aos objetivos deste trabalho, esta pesquisa classifica-se como sendo de cunho descritivo. Assim, de acordo com Gil (2010), as pesquisas descritivas são caracterizadas, fundamentalmente, por estudar as características de um determinado grupo ou população, com a finalidade de identificar possíveis relações entre as variáveis, tais como: escolaridade, gênero, idade, cultura entre outros.

Figura 3 - Etapas e procedimentos metodológicos



Fonte: Autores, 2019.

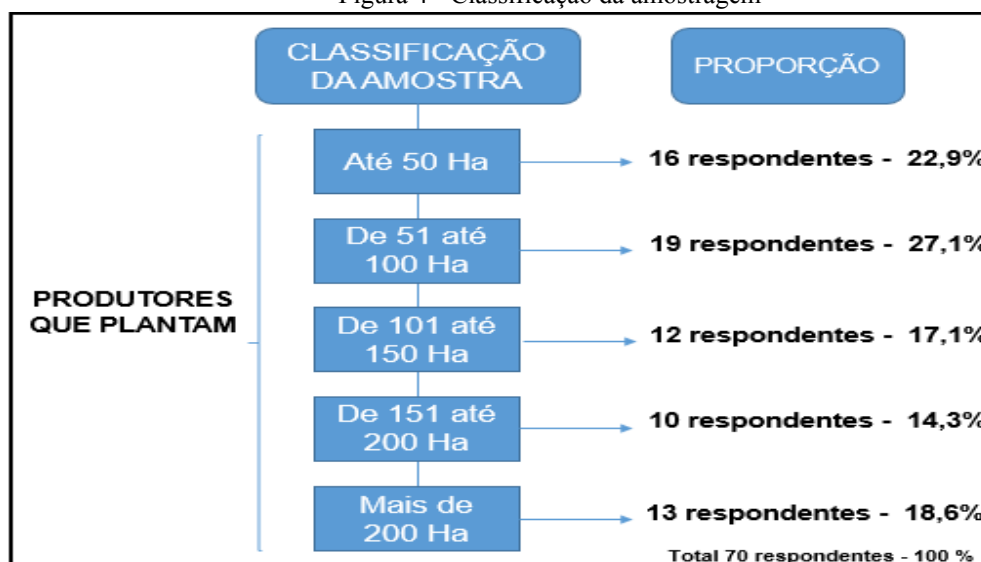
A Figura 3 demonstra a relação dos objetivos do estudo com os procedimentos metodológicos.

A coleta de dados foi realizada através da amostragem por conveniência, onde o pesquisador pode escolher os elementos, considerando a sua disponibilidade ou acessibilidade, descartando critérios estatísticos para sua determinação (NIELSEM; OLIVIO; MORILHAS, 2018). Ou seja, para chegar ao número de 70 produtores rurais, entrevistados, utilizou-se o critério de amostragem não-probabilística, pois, considerando que a pesquisa foi realizada presencialmente com cada indivíduo, seria inviável pelo curto tempo, empecilhos de deslocamento e custo para realizá-la presencialmente através de amostra probabilística com o número total de produtores que plantam na região.

Ainda, foi utilizada amostragem por área, pois não se conhece o total dos componentes da população. Levando em consideração que se pode levantar o número de

inscrições estaduais dos municípios, porém é inviável separar quais estão ativas para a cultura da soja. Como demonstrado na Figura 4, classificou-se, os entrevistados pela quantidade de hectares que plantam, determinando uma proporção da população para cada classe, fixando cotas que ficassem em proporção quanto às divisões consideradas.

Figura 4 - Classificação da amostragem



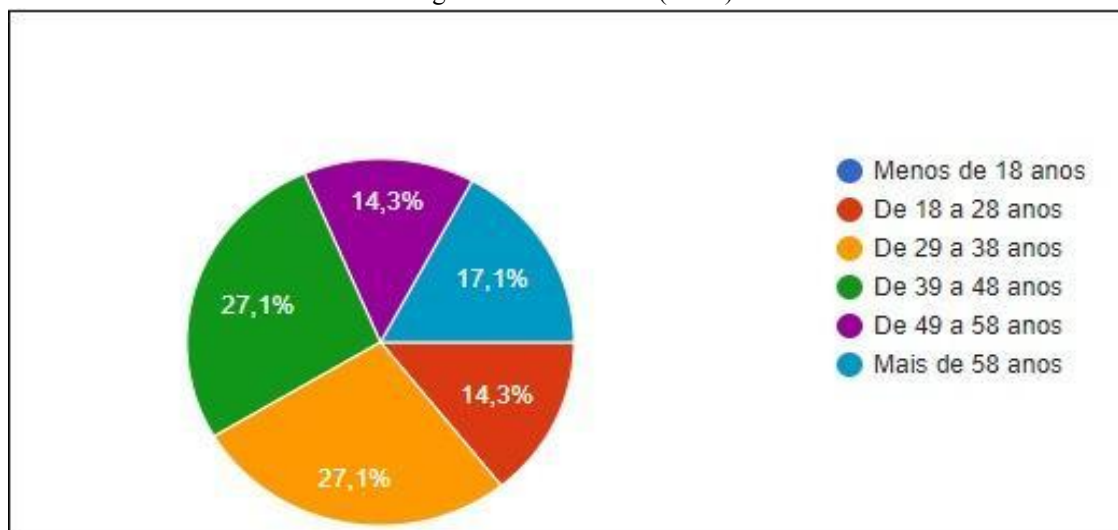
Fonte: Autores, 2019.

Os dados foram coletados a partir de um questionário abrangendo uma quantidade de 70 produtores do sexo masculino da Quarta Colônia com idade entre 18 a 70 anos. Após a coleta realizada, foram tabulados e organizados os dados gerando gráficos e tabelas para gerar melhor entendimento das questões propostas.

4. Resultados e discussões

Buscando identificar quais aspectos influenciam a motivação e a tomada de decisão dos produtores rurais, procedeu-se com a aplicação do questionário a 70 produtores dos municípios: Agudo, Formigueiro, Nova Palma, Restinga Sêca, Santa Maria, São João do Polêsine e São Sepé, dois quais 100% foram do sexo masculino, o que demonstra que o trabalho rural ainda é praticado na sua grande maioria pelos homens.

Figura 5 – Faixa etária (idade)



Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

Os dados obtidos com o instrumento de coleta são apresentados começando pela descrição dos participantes do presente estudo. A Figura 5 mostra que a faixa etária das respondentes é 14,3% de 18 a 28 anos, 27,1% de 29 a 38 anos, 27,1% de 39 a 48 anos, 14,3% de 49 a 58 anos e 17,1% acima de 58 anos. Percebe-se, a partir do Gráfico 1, que a faixa dominante de idade é entre os 18 aos 48 anos, o que se considera uma população jovem.

Um dos problemas que ainda são encontrados no trabalho rural é a falta de mão de obra devidamente qualificada. Quanto à formação profissional e cursos que os produtores possuem para agregar maior conhecimento e desenvolvimento nas suas propriedades, os dados estão distribuídos na Figura 6, da seguinte forma: 9,5% possuem graduação, 12,5% possuem curso técnico, 15,5% possuem cursos variados ligados diretamente a agricultura e 62,5% não possuem nenhuma formação ou curso.

Figura 6 – Formação profissional/cursos dos entrevistados

FORMAÇÃO PROFISSIONAL/CURSOS		
GRADUAÇÃO	ADMINISTRADOR	9,5%
	AGRÔNOMO	
	AGRÔNOMO	
	ENGENHEIRO AGRÔNOMO	
	ENGENHARIA MECÂNICA	
	ZOOTECNIA	
TÉCNICO	TÉCNICO EM MECÂNICA	12,5%
	MARCENARIA	
	ELÉTRICA AUTOMOTIVA E RESIDENCIAL	
	TÉCNICO ADMINISTRATIVO	
	TÉCNICO AGRÍCOLA	
	TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO	
	TÉCNICO EM MECÂNICA	
	TÉCNICO EM AGROPECUÁRIA	
	CURSOS TÉCNICOS	
	TECNOLOGIA EM AGRONEGÓCIO	
CURSOS DA ÁREA DA AGRICULTURA	TÉCNICO EM AGROPECUÁRIA	15,5%
	CURSO NR31	
	APLICAÇÃO DE VENENOS	
	TIRAR NÍVEL DA LAVOURA	
	MANUTENÇÃO DE MÁQUINAS	
	MOTORISTA PROFISSIONAL	
	UTILIZAÇÃO DE COLHEITADEIRA, MOTOSERRA	
	APLICAÇÃO DE INSUMOS	
	APLICAÇÃO DE FUNGICIDAS	
	APLICAÇÃO DE FUNGICIDAS	
62,5 % NÃO POSSUEM NENHUMA FORMAÇÃO PROFISSIONAL OU CURSOS		

Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

O Quadro 1 mostra que 37,1% possuem terra própria até 50 ha, 31,4% dos respondentes não possuem terra própria, 15,7% possuem terra própria entre 51 a 100 ha, 7,2% possuem de 101 a 150 ha, 8,6% possuem de 151 a 200 ha e ninguém possui área própria ultrapassando os 200 ha.

Quadro 1 – Proporção de área própria e arrendada distribuída em faixa de hectares.

Área em hectares (ha)	Área Própria	Área arrendada
0 ha	31,4%	14,3%
Até 50 ha	37,1%	28,6%
De 51 a 100 ha	15,7%	15,7%
De 101 a 150 ha	7,2%	15,7%
De 151 a 200 ha	8,6%	12,9%
Mais de 200 ha	0	12,9%

Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

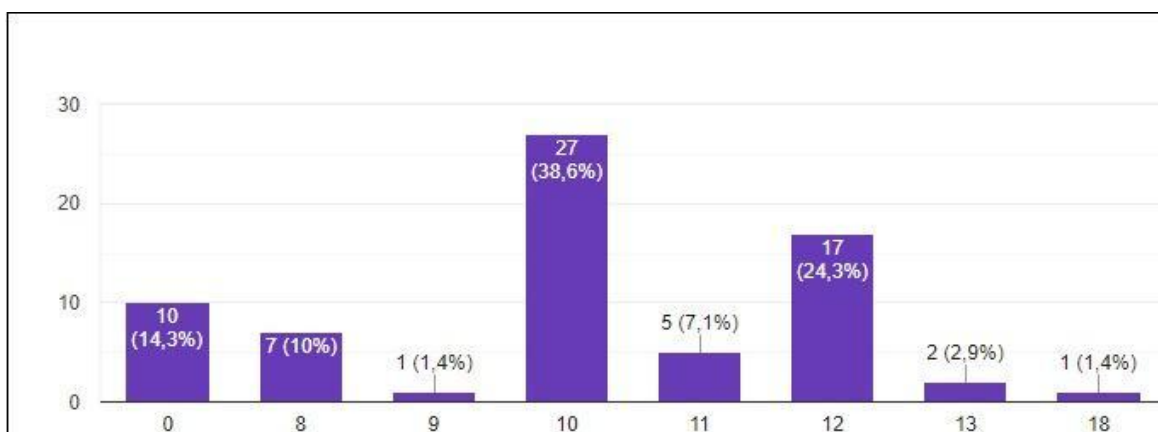
A partir do Quadro 1, percebe-se que, da amostra de produtores rurais pesquisada,

a maior parte deles (68,5%) tem uma área relativamente pequena, de até 50 ha, ou nenhuma área própria. A quantidade de área arrendada é apresentada no Gráfico 4, em que: 14,3% que não possuem nada de arrendamento, 28,6% arrendam até 50 ha, 15,7% de 51 a 100 ha, 15,7% de 101 a 150 ha, 12,9% de 151 a 200 ha e 12,9 % arrendam mais de 200 ha.

Ainda no Quadro 1, compreende-se que a maior parte dos produtores arrenda de terceiros uma pequena área, de até 50 ha. A partir desses dados, evidencia-se que se trata de uma região de produtores predominantemente pequenos e médios, considerando ainda que nenhum produtor é proprietário de 200 ha ou mais e somente 12,9% arrendam uma área superior a esse número.

O valor pago de arrendamento está distribuído na Figura 7, em que o maior valor praticado na região é de 10 sc/ha de soja, equivalente a 38,6% dos respondentes. Na sequência, 24,3% pagam 12 sc/ha, 10% pagam 8 sc/ha, 7,1% pagam 11 sc/ha, 2,9% pagam 13 sc/ha, 1,4% pagam 9 e 18 sc/ha, enquanto que 14,3% não pagam arrendamento. Infere-se que a maioria dos produtores pagam até 10 sacos de soja por hectare, representando 64,29% do total da amostra.

Figura 7 – Valor pago de arrendamento em sacos/ha.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

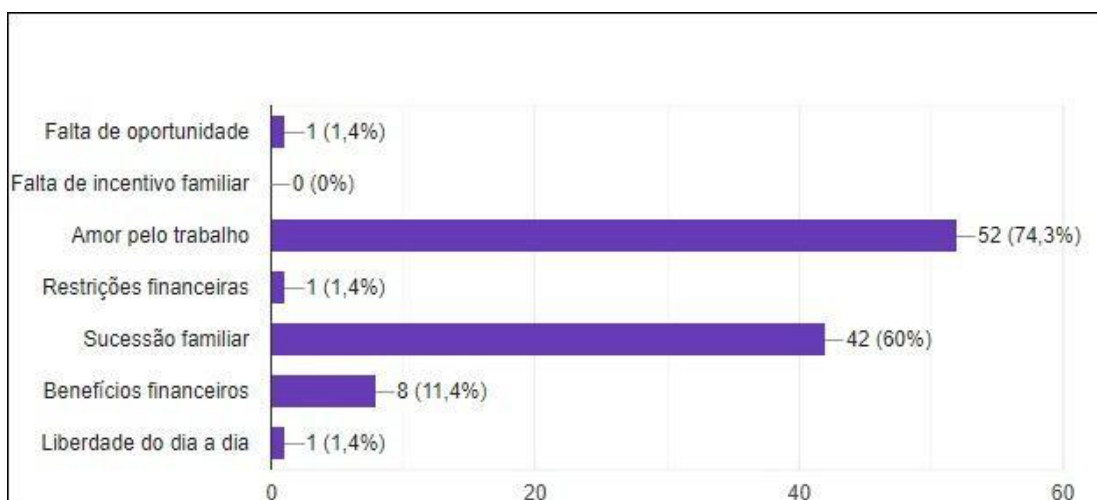
A Figura 8 mostra as razões que levaram os produtores a começar atividade no campo, em que 74,3% dizem ter iniciado esse trabalho por amor e 60% por sucessão

familiar. Nota-se, também, que é importante o benefício financeiro, com 11,4% de respostas, e, na sequência, 1,4% apontaram a falta de oportunidade. 1,4% responderam que iniciaram o trabalho no campo por restrições financeiras e 1,4% atribuem à liberdade do dia a dia.

Nas regiões em que o questionário foi aplicado, a sucessão familiar nas propriedades é muito presente. Normalmente, a família pratica a agricultura há várias gerações e possuem terras próprias, o que torna o caminho para essa atividade mais fácil. Por isso, 42 dos respondentes iniciaram na agricultura através da sucessão familiar, dando seguimento à tradição de seus antepassados. Conforme abordado por Wanderley (2001, p. 27), “a família define estratégias que visam, ao mesmo tempo, assegurar sua sobrevivência imediata e garantir a reprodução das gerações subsequentes”.

Quanto ao amor pelo trabalho, dito pela maioria, percebe-se a importância de haver sentimento com aquilo que se faz. Sem amor ao projeto, é difícil seguir com êxito naquilo que cada um se propõe; especificamente, no agronegócio, há uma relação metafísica entre homem e natureza, o que exige uma sensibilidade muito grande de quem está gerindo a atividade. Conforme Meneghetti (2008), “um líder deve amar o objeto que produz [...]. O amor do líder pelo seu produto é uma atração, [...] é uma distribuição de valores subjetivos”.

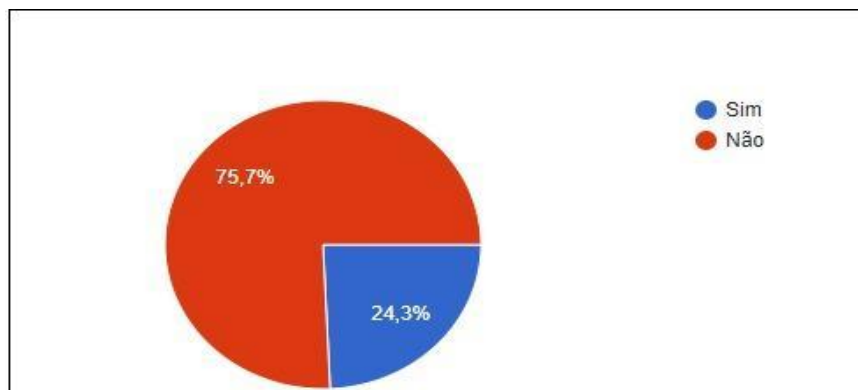
Figura 8 – Elementos que levaram a começar a trabalhar e permanecer no campo.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

A questão que originou a Figura 9 provocou reflexões aos produtores. 75,7% dos respondentes alegaram que não possuem intenção de abandonar a lavoura e 24,3% responderam que possuem vontade de desistir da agricultura.

Figura 9 – Possuem intenção/vontade de abandonar a lavoura.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

Manter um controle sério sobre os custos durante a preparação da safra é essencial para tomada de decisão e consciência sobre a situação da propriedade, e, conforme Santos (2005, p. 3) “o conhecimento do custo operacional e o seu reflexo em todo produto ou serviço são condições preponderantes de sobrevivência em qualquer negócio com ou sem fins lucrativos”. Perguntados, os respondentes afirmaram que 71,4% mantêm um controle dos custos durante a safra e 28,6% que não se preocupam com essa questão. Mello (2019), destaca que a crescente importância da agricultura no Brasil, impõe aos produtores rurais um constante controle e redução dos custos operacionais, sempre visando um aumento de produtividade e consequentemente maior lucratividade.

Existem várias formas de controlar os custos relativos à safra. Após questionar os produtores se mantinham ou não um controle sobre seus custos, os 71,4% que responderam que controlam descreveram como mantêm esse controle, o que é visualizado pela Tabela 3.

Quadro 2 – Formas de controlar os custos utilizadas pelos produtores.

FORMAS DE CONTROLAR OS CUSTOS DURANTE A SAFRA			
ANOTAÇÕES EM AGENDA E PLANILHA	Anotações	ANÁLISE E CONTROLE DOS CUSTOS E BENEFÍCIOS	Controle das despesas e receitas
	Anotando		Controle de insumos, combustível e funcionário
	Anotações em agenda		Custos da lavoura e venda da soja
	Anotações na agenda		Custo benefício
	Anotações na agenda		Balanço
	Numa agenda		Investimentos, custeio e manutenção
	Anotações de insumo, maquinário e pessoal		Despesas da lavoura, investimento e manutenção
	Controle por agenda e planilha excel		Usando agroquímicos conforme qualidade da lavoura
	Controle na agenda		Agrotóxicos, combustível
	Anotações em agenda, celular, excel.		Pesquisa de preço e planejamento
	Anotações dos gastos com insumos e óleo diesel		Analisando custos de insumos e maquinários
	Planilha		Analisando todos os custos
	Planilha de custos		Analisando custos e benefícios
	Planilha de custos		Analisando investimentos na propriedade
	Planilhas, cálculos		Analisando custos de produção
	Controle por excel		Analisando os preços com relação ao valor da soja
	Planilha com todos os gastos		Análise dos custos de produção
	Tabela de custos		Análise de investimento, custeio, mão de obra e manutenção
	Controle em planilha e agenda		Comparativo de preços concorrentes
	Planilha dos custos do plantio até a colheita		Comparativo de preços dos produtos
	Anotando os custos do plantio até a colheita		Comparativo de preços de produtos

Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

De acordo com o Quadro 2, a maioria se organiza através de anotações em agenda e controle através da planilha Excel. Todavia, o controle exercido é superficial, pois não abrange a totalidade dos custos incluídos em uma safra. Esse controle parcial sobre os custos da produção, e, conseqüentemente, do resultado econômico da atividade, pode ser um dos fatores que levam os produtores a desanimar-se com a agricultura. Se não estão ao alcance todas as informações inerentes à atividade, as decisões podem ser tomadas de forma equívoca, por exemplo, investindo recursos em locais e em momentos não oportunos, adquirindo equipamentos sem necessidade, adquirindo insumos na quantidade imprópria entre outros.

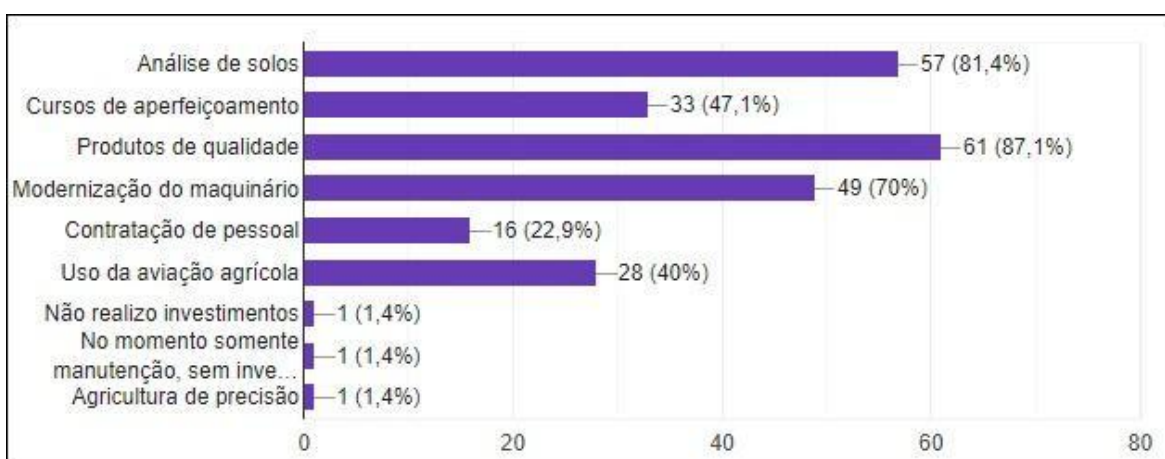
Além disso, é muito comum que as finanças entre produtor rural, pessoa física, e a do empreendimento se confundam. Mesmo que às vezes não se trate de uma empresa, no termo jurídico e contábil (Pessoa Jurídica), a atividade agrícola também configura um empreendimento. Sendo assim, as receitas e as despesas da atividade agrícola devem estar mensuradas à parte da vida financeira de quem está à frente do negócio. Por essa razão, deve-se atribuir um Pró-labore, ou seja, a remuneração do produtor rural e adotar-se formas de controle para que a organização da vida pessoal não interfira negativamente no sucesso do negócio.

Ainda, muitos dos produtores controlam sozinhos os seus custos, sem auxílio de

outra pessoa ou ferramenta. Dos respondentes, 68,6% dos produtores não possuem ajuda para controlar e 31,4% recebem auxílio durante o processo de controle, o qual acontece mediante pessoas próximas – o filho, irmão, pai, primo, esposa, tio – ou agrônomo.

Os investimentos e os custos necessários para condução da safra são muitos. A Figura 10 apresenta os principais tipos de custos de produção, elencados pelos respondentes.

Figura 10 – Custos de produção realizados nas propriedades rurais.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

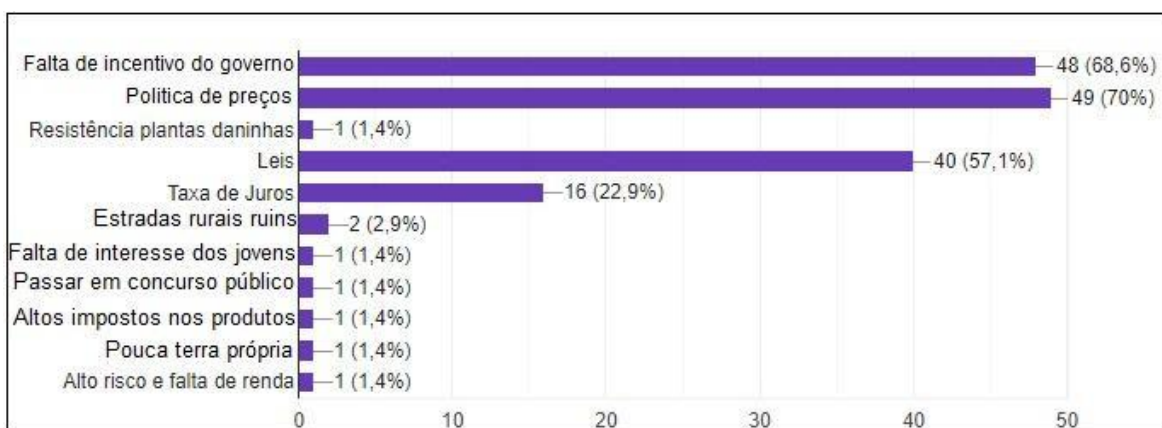
Pela Figura 10, observa-se que os principais custos inerentes à produção são produtos de qualidade, seguido de análise do solo e em modernização de maquinário. De acordo com Crepaldi (2005), a contabilidade rural tem a finalidade de apoiar as tomadas de decisões no planejamento da produção, das vendas e dos investimentos, por isso que quem controla seus custos consegue ter maior facilidade para investir na sua produção, pois tem as informações necessárias para a tomada de decisão.

Outra pergunta do questionário foi em relação aos motivos que fazem o produtor querer migrar da zona rural para a zona urbana. Esse questionamento acabou gerando respostas para a questão referente à Figura 9, em que uma percentagem significativa dos produtores sinalizou a intenção ou desejo de parara a atividade agrícola. Para tal, utilizou-se uma questão de múltipla escolha, onde os respondentes também poderiam

marcar mais de uma alternativa.

De acordo com a Figura 11, 48 produtores apontaram a falta de incentivo do governo; 49 estão descontentes com a política de preços, tanto nos insumos quanto do produto final para venda; apenas 1 apontou a resistência das plantas daninhas; para 40 pessoas as leis estão prejudicando atualmente a atividade e 16 estão descontentes com as taxas de juros cobradas. Esses são os apontamentos que mais interferem na motivação dos produtores e os preocupam de maneiras distintas. Para cada um, as questões internas e externas impactam de alguma forma, em conformidade com Robbins (2002) que entende, que a motivação é interior, mas que o ambiente interfere facilitando ou dificultando-a.

Figura 11 – Motivação para o produtor migrar da zona rural para urbana.



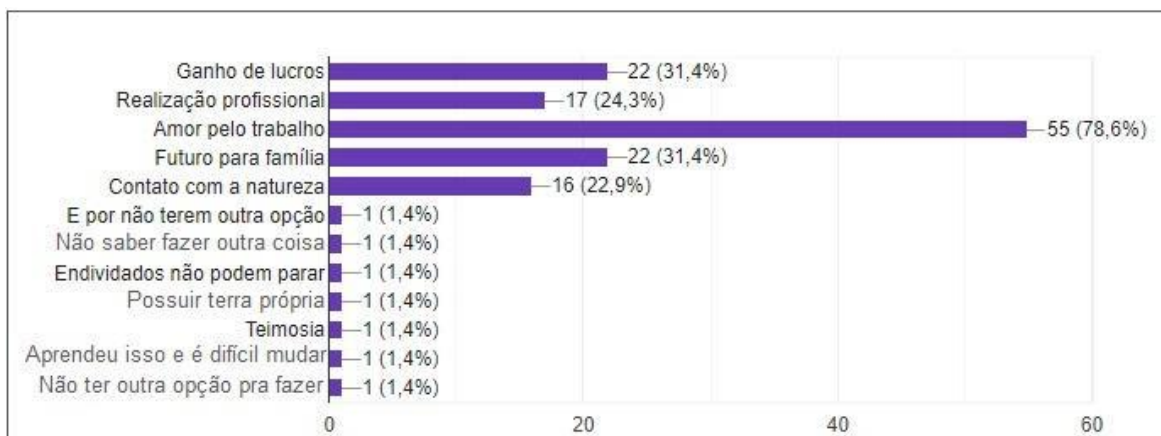
Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

Na Figura 12 estão expostas as razões que mais motivam os produtores a continuarem na lavoura. Dos respondentes, 55 citaram o amor pelo trabalho, configurando a principal razão, em seguida, ambas com 22 respondentes, estão o futuro para família e o ganho de lucros. A realização profissional recebeu 17 respostas e para 16 produtores o contato com a natureza é importante.

Todas as alternativas são essenciais, porém, o fator que motiva os produtores atualmente e responde o principal objetivo da pesquisa é o amor pela profissão, pela atividade exercida. Desenvolver uma atividade, neste caso a atividade agrícola, pelo prazer que ela proporciona, envolve a aceitação do conceito de motivação intrínseca (RIBAS,

2011). Ainda, para Mello (2019), vários atributos são influenciadores na tomada de decisão. A combinação do comportamento cognitivo e os aspectos técnicos do mundo de negócios, assumem papel relevante para a tomada de decisão.

Figura 12 – Motivação para continuar na lavoura.



Fonte: Elaborado pelos autores, 2019.

Ficou evidenciado, ainda, na Figura 12 que os produtores rurais pesquisados não se encontram endividados. Apenas um respondente indicou o endividamento como motivo para permanecer na lavoura. Diante do contexto econômico atual, este é um dado bem relevante considerando os altos custos inerentes à atividade agrícola e os altos investimentos necessários.

5. Conclusão

O tema geral desta pesquisa foi buscar compreender quais fatores motivacionais impulsionam os produtores a permanecerem trabalhando no meio rural.

A primeira inquietação relacionada ao tema diz respeito aos elementos que levam os agricultores a começarem a trabalhar no campo e, conforme a análise dos dados coletados, a grande maioria inicia por sucessão familiar, onde a família já possui terras próprias ou arrendadas há muitos anos, facilitando a continuidade para as próximas gerações. Entretanto, atrelado a esse elemento, está o amor pela atividade que exercem,

que além de ser um fator decisivo para que iniciem a atividade, foi o elemento destacado por eles como o que mais os motiva para continuarem na atividade rural. Em outras palavras, eles começam pela tradição familiar e permanecem pelo amor à atividade rural.

Foi possível identificar que os produtores investem em suas lavouras em busca de um melhor resultado para suas operações. Neste sentido, custos de produção como: análise de solos, cursos de aperfeiçoamento, produtos de qualidade, modernização de maquinário entre outros, fazem parte desta importante etapa operacional da propriedade. A maioria dos produtores rurais acredita manter um controle sobre esses custos incidentes no processo agrícola, entretanto, isso acontece de forma muito superficial, pois não fazem um acompanhamento sério e rigoroso, anotam, geralmente, os custos relativos à compra de insumos, mas esquecem de todo o restante que faz parte do processo.

Esses métodos parciais de controle levam a uma ingerência de diversas informações, e, conseqüentemente, afetam a percepção sobre o resultado econômico da atividade. A própria distinção entre a vida financeira pessoal e a profissional é um elemento importante para a mensuração do resultado da safra e que, portanto, deve-se manter um controle rigoroso. Esses fatores econômicos podem ser um dos motivos que levam os produtores a desanimar-se com a agricultura.

Consideram-se atingidos os objetivos específicos do estudo, uma vez que, ficaram identificados e demonstrados os elementos que levam o produtor a começar o trabalho no campo, bem como foram identificados e demonstrados alguns controles que os produtores fazem sobre os custos de produção e quais os custos de produção mais relevantes. Esses pontos, levaram ao atingimento do objetivo principal do estudo, que foi identificar e analisar os aspectos que motivam o agricultor a permanecer no campo.

Ficou, assim, evidenciado que as principais motivações de permanência é o amor pelo trabalho agrícola, garantir o futuro da família e a possibilidade de lucros com a atividade. Também ficaram evidenciados alguns pontos que, segundo os produtores pesquisados, levam as pessoas migrarem para a zona urbana. Entre eles, a falta de incentivos do governo e a política de preços, que influenciam a descontinuidade da atividade agrícola.

Por fim, é recomendável e necessário que os produtores tenham efetivos controles dos custos de produção, se atualizem e se qualifiquem para enfrentar as dificuldades do mercado cada vez mais competitivo.

6. Referências

BERGAMINI, W. C. **Motivação nas organizações**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

BRUNI, L. A. **A administração de custos, preços e lucros**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

CÂMARA, C. E.; ANDALÉCIO, L. M. A. Características empreendedoras: um estudo de caso com farmacêuticos utilizando o modelo de McClelland. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 1, n. 3, p. 64-77, set/dez. 2012. Disponível em: <http://www.regepe.org.br/regepe/article/view/32/32>. Acesso em: 13 out. 2019.

CONAB, COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. **Acompanhamento safra brasileira de grãos**. Brasília 2019. Acesso em: 29 mai. 2019.

CREPALDI, A. S. **Contabilidade rural: uma abordagem decisorial**. 3º ed. São Paulo: Atlas, 2005

GIL, C. A. **Como elaborar projetos de pesquisas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

INSTITUTO AGRO. Excelência no agronegócio. **Custo de produção agrícola**. 2018. Disponível em: <<https://institutoagro.com.br/custo-de-producao-agricola/>>. Acesso em: 02 jun. 2019.

MAHER, M. **Contabilidade de custos: criando valor para a administração**. 1. ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2001.

MELLO, F. M. **Atributos influenciadores na tomada de decisão para a compra de máquinas agrícolas**. Tese de doutorado - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Rurais, Programa de Pós-Graduação em Engenharia Agrícola, 2019.

MENEGHETTI, A. **Business Intuition**. São Paulo: FOIL, 2007.

MENEGHETTI, A. **Psicologia do líder. Recanto Maestro**: Ontopsicologica Editrice, 2008.

MENEGHETTI, A. **Projeto Homem**. 3. ed. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editora Universitária, 2011.

MENEGHETTI, A. **Psicologia Empresarial**. São Paulo: FOIL, 2013.

MENEGHETTI, A. **Os jovens e a ética ôntica**. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editora Universitária, 2013.

NIELSEN, G. A. F.; OLIVO, F. L. R.; MORILHAS, J. L. **Guia prático para elaboração de monografias, dissertações e teses em administração**. São Paulo: Editora Saraiva Educação, 2018.

RIBAS, R. **A motivação empreendedora e as teorias clássicas da motivação**. Caderno de Administração. v.5 n.1, PUC/SP, 2011. Disponível em:
<<https://revistas.pucsp.br/caadm/article/view/7781>>. Acesso em: 13 out. 2019.

RAMOS, P.; RAMOS, M. M.; BUSNELLO, J. S. **Manual prático de metodologia da pesquisa**: artigo, resenha, projeto, TCC, monografia, dissertação e tese. Blumenau: Acadêmica, 2003. Disponível em:
<<http://www.scielo.br/scieloOrg/php/similar.php?lang=pt&te>>. Acesso em: 26 mai. 2019.

ROBBINS, P. S. **Comportamento Organizacional**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

SANTOS, J. G.; MARION, C. J.; SEGATTI, S. **Administração de custos na agropecuária**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SCHERMERHORN, R. J.; et al. **Fundamentos de Comportamento Organizacional**. São Paulo: Bookman, 2007.